MAQUINA Recreativa

Revista Independiente para la Industria del Automático

N.º 2. 15 Mayo -1981. 250 ptas.

¡EL SECTOR EN PELIGRO!

LOS BOLETOS SERAN LEGALIZADOS

¡GRAN EXCLUSIVA!
Reproducimos el prototipo del boleto oficial que pretende legalizar Hacienda

playtronics

Doctor Pujadas, 79
Tel.: 93-803 65 07. Télex: 53066
Ref. Playtronics
IGUALADA (Barcelona - España)

¡GRAN GOL!

- **LA MAQUINA TIPO "B" CON CATEGORIA DE "C"**
- MEDIDAS
  - ALTO . . . 160 cm.
  - ANCHO . 58 cm.
  - FONDO . 54 cm.
  - PESO . . . 75 kg.
- ORIGINAL SISTEMA, EXCLUSIVO DE VISUALIZACION DE DISPLAYS
- PROGRAMA DE JUEGO IDEADO PARA TODAS LAS MENTALIDADES
- GRAN FLEXIBILIDAD EN LOS PORCENTAJES DE PREMIOS
- SU VERDADERA INVERSION ¡PRUEBELA Y SE CONVENCERA!

ESTAMOS INTERESADOS EN CONTACTAR CON DISTRIBUIDORES PARA ESPAÑA Y EXTRANJERO

MAQUINA Recreativa

Sumario

	Págs.
Especial con luz	4
Editorial: Muchas gracias	5
Personaje del mes: Manuel González	7
Director en directo: "Los boletos inmorales". Por Juan Manuel Ortega	8
Hay que pagar los impuestos	11
Los boletos serán legalizados	12
La defensa de "Defender"	14
Entrevista con Manuel González. Por Pilar Alonso	20
Los Tribunales fallan contra las máquinas-bingo	22
Encuesta a fabricantes: "No al monopolio estatal sobre las máquinas 'C'"	24
Encuesta a operadores: ¿Una o varias empresas operadoras por bar?	28
La otra imagen de Joaquín Franco. Por Pilar Alonso	32
¿Quién juega en los salones? Por Soledad Alonso	40
Páginas técnicas: "El diodo semiconductor". Por Francisco Martínez	43
Las máquinas por las nubes. Por Jorge María Arqué	48
Mosaico de actualidad	51
Novedades	52
Homologaciones del mes de abril	54
Historia del Pinball (II): "Los primeros salones"	56
Extranjero: Las 10 más rentables	60
España: Las 10 más rentables	61
En el centro de la diana: "Carta abierta al presidente de la Comisión Nacional del Juego, don Jesús Izarra del Corral. Por Jorge María Arqué	64

El video DEFENDER ha irrumpido en el relativamente tranquilo vivir del sector trayendo de su mano una fuerte polémica en torno a propiedades y exclusivas sobre las creaciones. (Pág. 14).

Manuel González Comes ha sido reelegido como presidente de Andemar. Con este motivo nuestra revista le ha nombrado "Personaje del mes", haciéndole una entrevista de urgencia para conocer las directrices que, bajo su liderazgo, va a seguir esta importante asociación. (Pág. 20).

Los salones recreativos reciben a unos clientes variopintos que abarcan un amplísimo espectro social. Quíenes juegan en ellos y por qué juegan, además de cómo lo hacen, es lo que se nos explica en el reportaje de Soledad Alonso. (Pág. 40).

En nuestras páginas de novedades aparecen otra vez los flippers que se niegan a ceder su plaza al vídeo. Así al menos ocurre con este "Caballero Negro" de la casa Williams que ha sido presentado en Italia. (Pág. 52).

MAQUINA Recreativa

Especial con Luz

★ La Administración tiene previsto autorizar la explotación y comercialización de las máquinas "C" dentro de pocos meses. Con esta nueva medida no sólo desaparecerá el monopolio estatal, sino que las máquinas "C" podrán funcionar también fuera de los Casinos; aunque eso sí: en lugares muy concretos, como algunos "Pubs", Salas de Fiesta, Paradores Nacionales y determinadas Discotecas...

★ A pesar de la noticia anterior, los operadores no deben echar las campanas al vuelo. Al menos no todos, porque la Administración hará una selección de unas cincuenta Empresas Operadoras, que serán las únicas autorizadas para explotar las máquinas "C".

★ Manuel González, flamante presidente de ANDEMAR, logró su reelección por 54 votos a favor y 27 en contra. Un triunfo importante, al que, sin duda, contribuyeron los 18 votos de Cataluña que consiguió en el último momento...

★ Por cierto, Joaquín Gomis, vocal de ANDEMAR, fue el gran perdedor de las citadas elecciones. Según afirman las malas lenguas, recibió fuertes presiones empresariales para que retirara su candidatura, cuando ya todo el mundo le daba como nuevo presidente.

★ Tres días antes que cualquier otra firma española o extranjera (incluidas la Willians y Automave) un importante fabricante español, registró en España la polémica "DEFENDER". Tal operación se realizó tras la exposición internacional de Chicago, donde esta joya de las máquinas vídeo fue presentada.

★ El Contencioso Administrativo que FEMARA había presentado con motivo de la decisión de la Administración declarando ilegales las máquinas-bingo, ha obtenido una sentencia negativa. Se ha perdido la causa que, tan justamente, intentó defender el Sector del Automático... Es muy probable que sea el bufete de Oscar Alzaga, el encargado de recurrir contra la citada sentencia.

★ Siete de los más importantes fabricantes del Sector del Automático se han reunido recientemente, con el fin de tomar posiciones cara a la defensa de sus intereses, en relación con la propiedad industrial e intelectual. Muchos de estos fabricantes representaban empresas extranjeras y, en una maniobra sumamente inteligente, vieron la posibilidad de acabar con las numerosas copias que indiscriminadamente se hacen de sus modelos, aprovechando la polémica creada en torno a la máquina "DEFENDER". La firma Automave fue invitada a la reunión.

★ El nuevo Reglamento autorizará, casi con toda seguridad, la elevación de los premios y el precio de las partidas de las máquinas "B". Según parece, el precio será de 25 pesetas y el premio máximo de 500 pesetas.

MAQUINA Recreativa

EDITOR:
Jorge M. Arqué

DIRECTOR:
Juan Manuel Ortega

REDACTOR JEFE:
Enrique López Oneto

SECRETARIA DE REDACCION:
Beatriz Onieva

REDACTORES Y COLABORADORES:
Pilar Alonso
Neutrón
Soledad Alonso Pérez
José Gallego
Coral Alonso de Escamilla
Enrique de la Torre
Francisco Martínez

DIRECTOR ARTISTICO:
Ramón Oliete

CONFECCION:
Tona Gadea López

SERVICIOS GRAFICOS:
Ignacio Clemente

DIRECTOR ADMINISTRATIVO:
Emilio Rodríguez

MARKETING:
Lola Respaldiza

PUBLICIDAD:
Madrid:
Avda. Cte. Franco, 28
Tel.: (91) 457 59 00*
Barcelona:
Avda. Diagonal, 474, 7.º 4.º
Tel.: (93) 218 58 50*

REDACCION Y ADMINISTRACION:
Edificio ALIA
Avda. Cte. Franco, 28
Madrid-16
Tel.: (91) 457 59 00*

IMPRIME:
Industria Gráfica MAE, S.L.
Gascueña, s/n.
Crta. de Barcelona, km. 12,3
Tels.: 747 50 00 - 747 26 38
Colonia Fin de Semana
Madrid-22
D. L.: M.: 13.559 - 1981

EDITA Y DISTRIBUYE:
EDICIONES RECREATIVAS Y DE AZAR, S.A. (ERASA)

MAQUINA RECREATIVA, Mayo 1981. N.º 2. Copyright 1981 by ERASA. Ningún artículo o parte de esta revista podrá ser reproducido sin autorización previa de la Sociedad Editora. Las opiniones expresadas por los colaboradores de la revista son a título personal, y no coinciden necesariamente con el punto de vista de MAQUINA RECREATIVA, que expone su propia opinión en el Editorial de cada número.

EDITORIAL

"Muchas Gracias"

GRACIAS. Muchas gracias. Sin más halagos que los que proporcionan el trabajo diario y la sensación del deber cumplido, nos pusimos a elaborar este segundo número de MAQUINA RECREATIVA, cuando todavía el primero no había llegado a las manos de nuestros lectores... y las respuestas nos han abrumado. Sinceramente no esperábamos un éxito de tales dimensiones. Habíamos trabajado con ilusión para ofrecer a cinco mil operadores, distribuidores y fabricantes del Automático, la revista que se merecen, desde una plataforma de independencia y profesionalidad ajena a otros intereses que no fueran estrictamente los propios del periodismo y quisimos darle la calidad y el contenido suficiente para poder pasear la problemática del Sector del Automático español por todo el mundo.

Desde Estados Unidos a Japón, desde Australia hasta Inglaterra, MAQUINA RECREATIVA ha llegado a los cinco continentes, pero donde más ha calado ha sido en España. De poco nos hubiera servido habernos codeado con las dos mejores publicaciones del mundo, si no hubiéramos conseguido interesar a nuestros compatriotas y, desde la Administración a las Asociaciones, pasando por los operadores y los fabricantes... desde todos los ángulos del Sector, hemos recibido palabras cariñosas, a pesar de que con todos fuimos críticos. Gracias. Muchas gracias, por entender la crítica constructiva y saber respetar nuestra absoluta independencia informativa.

Pero, si por razones de cortesía, nos hemos visto moralmente obligados al agradecimiento público ante el cariñoso recibimiento del que hemos sido objeto, debemos concluir esta sección de lujo de la revista haciendo un llamamiento al Sector para que intente, de nuevo, la unión ante los gravísimos problemas que le acechan. Es inadmisible que prestigiosos fabricantes del Sector se enzarcen en una polémica como la del "Defender", malgastando unas fuerzas que deberían conjuntar en beneficio de todos, dirigiéndolas a otros objetivos más globales, importantes y urgentes.

El Sector no puede permitirse el lujo de malgastar energías en polémicas de carácter interno, cuando desde el exterior se le sigue provocando con una política de inhalición o de hechos consumados como gusta nuestra Administración. Ante una y otra postura radical, ante la pasividad y el zarpazo administrativo, hay que perseverar en la solución de los gravísimos problemas del Automático. Hay que acelerar la salida del nuevo Reglamento o la de procurar decretos inmediatos que transformen algunos artículos de la vigente legislación; hay que denunciar las máquinas clandestinas y pedir enérgicamente el mismo tratamiento administrativo para las diferentes nacionalidades del Estado; hay que abrir cauces a la burocracia; reforzar las moribundas asociaciones provinciales de operadores; luchar contra los transformadores profesionales de las máquinas y, finalmente, convencer al Ministerio del Interior de que no está tratando con delincuentes, sino con industriales. La dignidad del Sector debe quedar por encima de todo. De todo.

SUSCRIPCIONES:

	1 año	2 años	3 años
España	3.000 Ptas.	5.400 Ptas.	7.500 Ptas.
Europa	50 $	90 $	125 $
U. S. and Elsewhere	60 $	108 $	150 $

Suscripciones Múltiples: De 2 a 9 ..... 20% de descuento en cada una
10 ó más ..... 30% de descuento en cada una

ALTAIR

UNA EXCLUSIVA DE

CIDELSA

Fabricado por

playmatic sa

Teléf.: 345 85 04*
Dir. Teleg.: PLAYMATIC. Télex: 53912 PLAY E
Tucumán, 26 y 28. Barcelona - 30 (ESPAÑA)

MAQUINA Recreativa

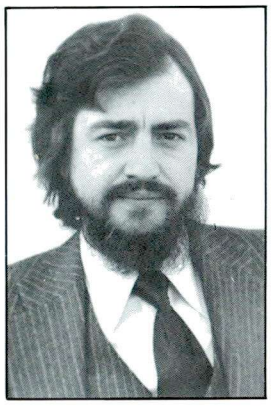
Personaje del Mes

MANUEL GONZALEZ COMES

El equipo de profesionales que realiza "MAQUINA RECREATIVA" ha decidido nombrar "Personaje del mes de mayo de 1981" a Manuel González Comes, por su reelección como presidente de ANDEMAR.

DIRECTOR EN DIRECTO

Los Boletos Inmorales



Por
Juan Manuel Ortega

COMO Director de "MAQUINA RECREATIVA" y como articulista de esta revista, me siento obligado a expresarme con la claridad de quien no desea ocultar su indignación. Ante el tratamiento administrativo que está recibiendo el Sector del Automático, ante la incomprensible actitud de quienes legislan —tarde, mal y poco—, ante el continuo descalabro económico y moral que nos propinan, ante la inadmisible forma en que se está empleando la legalidad vigente, ya va siendo hora de que alguien diga ¡BASTA!, y va siendo hora de que alguien escupa —con la fuerza de la verdad— las palabras necesarias para neutralizar el veneno en el que nos quieren ahogar a todos.

EL sufrimiento de una persona, un grupo, un sector industrial o unos esforzados trabajadores, tiene un límite y, justamente, estamos en ese límite ante la inmoralidad que se avecina. Desde que el juego fuera autorizado en España, el Sector del Automático se ha visto obligado a soportar estoicamente las más terribles humillaciones, los más graves desprecios... Una Industria floreciente que orgullosamente paseaba el nombre de España por todo el mundo, una Industria capaz de competir con éxito frente a países como Estados Unidos y Japón pasó, de la noche a la mañana, a estrangular su crecimiento y su poder gracias a la increíble ambigüedad de unos corsés legales, a la falta del dinamismo legislativo que toda sociedad de libre comercio actual necesita y al nacimiento de una industria paralela y clandestina que, burlándose de la Ley, hace su agosto mientras los honrados Operadores, Distribuidores y Fabricantes, aguardan en la cola de las santas ventanillas de la burocracia puñetera y desfasada.

VIVIMOS momentos ciertamente difíciles en España. La situación que atraviesa el Sector del Automático, no es más que el fiel reflejo del desconcierto en el que se mueven las estructuras más profundas de nuestra sociedad. Sólo en un país como el nuestro, en el que día a día se pisotea impunemente el sentimiento popular, pueden cometerse arbitrariedades tan monstruosas como la de legalizar los boletos de los bares en beneficio de una Hacienda capaz de poner al Sector del Automático en un gravísimo peligro, del que difícilmente podrá salvarse...Los boletos clandestinos serán, dentro de poco, legales. Llevarán el escudo de España y, seguramente, avergonzarán a quienes han seguido el proceso de su nacimiento y la persecución paralela a la que han sido sometidas las máquinas "B". Inocentes máquinas "B" que sólo pueden ofrecer al jugador veinte durillos de premio máximo, frente a los mil duros que darán los flamantes

boletos legales del Estado. Bolsas de mil boletos, con premios totales de veinticinco mil pesetas, se abrirán por millares diariamente en todo el país, mientras los Operadores se preguntarán, una y otra vez, ¿cómo es posible que sus máquinas sólo puedan pagar veinte duros?, ¿cómo es posible que la Administración declarara ilegales a las máquinas-bingo?, ¿cómo es posible tanta inmoralidad?...

A un Sector que está acostumbrado a ver cómo precintan sus máquinas en los mismos bares donde se juegan los actuales boletos clandestinos, no le puede pillar muy de sorpresa esta noticia, suficiente para hundir su negocio. A nadie se le oculta que frente a la saturación del mercado producida por los interminables modelos de máquinas-vídeo, la única alternativa de amortizar las inversiones se centraba en las máquinas "B", mucho más baratas, con menos averías y más estables que los vídeos en su duración y rentabilidad... Pero la pregunta no se hace esperar: ¿podrán competir las máquinas "B" con los boletos?, o dicho de otra forma: ¿quién jugará en una máquina que sólo puede darle cien pesetas de premio, cuando por el mismo precio y en el mostrador del mismo bar, puede hacer la misma apuesta y ganar cinco mil pesetas? La respuesta es evidente...

LOS boletos pueden hundir una buena parte del Sector del Automático y es necesario actuar deprisa para que tamaña desgracia no suceda jamás. Ya está bien que el Automático sea la niña más fea del baile para la hermosa Administración que la cobija. Sólo la falta de conexión en la Comisión Nacional del Juego, sólo el fallo estrepitoso de los mecanismos que la estructuran, sólo la propia ineficacia de un organismo incapaz de coordinar los intereses de varios ministerios, ha hecho posible que la catástrofe pueda producirse. Y cuando tal desventura suceda, de poco servirá que Interior diga que la culpa es de Hacienda; o que se trate de acudir a costumbres populares para justificar la decisión. Una Administración que actúa enarbolando la bandera de una política de hechos consumados es, en el lenguaje popular, una Administración que se permite hacer "chulerías", porque ni siquiera sabe "tirar la piedra y esconder la mano".

EN nuestro anterior artículo decíamos que, en las actuales circunstancias por las que atraviesa el país, el cargo de subsecretario del Interior es demasiado trascendente como para ocupar también la presidencia de la Comisión Nacional del Juego. Cuando el deleznable terrorismo asesina militares y civiles, atacando la misma columna vertebral del Estado nadie, con dos dedos de frente, puede pedir al subsecretario del Interior que se ocupe de solucionar un problema del Sector del Automático... Pero una realidad, no puede ocultar otra también importante y, en cualquier caso, una situación de injusticia debe tener absoluta prioridad en un Estado de derecho, en un Estado democrático...

QUIZAS, cuando esta revista esté en sus manos, el derecho que autoriza la venta de boletos en los bares sea ya una realidad. Nos cuesta trabajo creer que los técnicos de la Comisión Nacional del Juego no hayan sabido informar a los altos funcionarios de las graves repercusiones económicas y políticas que dicho decreto puede acarrear al país. Nos cuesta trabajo creer que los altos funcionarios no conozcan, a pesar de su duro trabajo en otras esferas más importantes de la vida nacional, el escandaloso proceso que ha precedido a la situación que puede convertir en legales los boletos. Nos cuesta trabajo creer que en ministerios como el de Hacienda o el del Interior, nadie tenga las fotos y los nombres de los buitres que piensan devorar una presa tan inmoral e injusta. Una presa verdaderamente digna de ellos.

J. Sanahuja

Presenta las 2 «B» más rentables del momento

FERIA

CIRCUS

J. Sanahuja
C/. Barcelona, **651**
Telef. **710 22 42**
SABADELL

ULTIMA HORA

Estas son las nuevas Tarifas de la Licencia Fiscal

¡Hay que pagar los Impuestos!

HAY que pagar los impuestos. Esta es la lógica conclusión a la que hemos llegado tras plantear el tema al presidente de Facomare, Eduardo Morales, consultado por MAQUINA RECREATIVA con motivo de las nuevas Tarifas de la Licencia Fiscal de Actividades Comerciales e Industriales que publicamos en esta misma página.

El presidente de Facomare nos ha hecho especial hincapié en que dejemos muy claro que *"el Sector del Automático tiene que cumplir con sus obligaciones fiscales y no abandonarlas ni intentar justificar su incumplimiento aduciendo el trato que recibe de la Administración. Evidentemente, son dos temas totalmente distintos y poca razón tendríamos en nuestras reivindicaciones frente a la Administración, si intentáramos burlar, ignorar o no someternos a las leyes de Hacienda".*

Y, efectivamente, aunque el tema fiscal siempre sea doloroso para el bolsillo de cualquier ciudadano, MAQUINA RECREATIVA piensa que no existe justificación moral posible que evite al Sector pagar sus impuestos. Y, puesto que no hay discusión posible en un asunto de tanta trascendencia, vamos a aprovechar el momento para publicar a continuación las nuevas Tarifas de la Licencia Fiscal que fueron aprobadas por el Real Decreto 79/1981, de 27 de marzo y que acaban de ser publicadas en el "Boletín Oficial del Estado", concretamente en el número 111 del pasado 9 de mayo de 1981.

No obstante, conviene aclarar, antes de pasar al texto del Decreto, que los únicos cambios que introduce son la especificación de las cuotas para los Salones Recreativos, mesas de billares, ping-pong, etc..., y que a dichas cuotas el lector habrá de sumarlas los recargos provinciales y municipales propios de cada localidad.

TARIFAS:

MAQUINAS "A"

Máquinas recreativas del tipo A del Reglamento provisional que las regula, de mero pasatiempo o recreo, o sea, sin premio, ofreciendo como único aliciente adicional la posibilidad de repetir la partida con el mismo precio inicial; tales como aparatos recreativos de uso infantil, los de simulación bélica o deportiva, incluso vídeos o juegos que se desarrollan sobre pantalla de televisión; los tocadiscos automáticos y los billares eléctricos.

Por cada máquina, sea cualquiera el lugar en donde funcionen, cuota de patente de: 1.000.

MAQUINAS "B"

Máquinas recreativas del tipo B del Reglamento provisional que las regula, o sea, aquéllas que además del tiempo de juego, conceden al usuario un premio en metálico o especie no superior a 100 pesetas, siempre que su obtención dependa de la habilidad del jugador en el manejo de la máquina, tales como boleritas, las grúas mecánicas, el bongo-máquina, las carreras y las cascadas.

Por cada máquina, sea cualquiera el lugar en donde funcione, cuota de patente de: 3.000.

Nota.—La tributación de las máquinas A y B de los apartados anteriores, corresponderá siempre al propietario de ellas y no al del local en que se encuentren funcionando.

SALONES RECREATIVOS

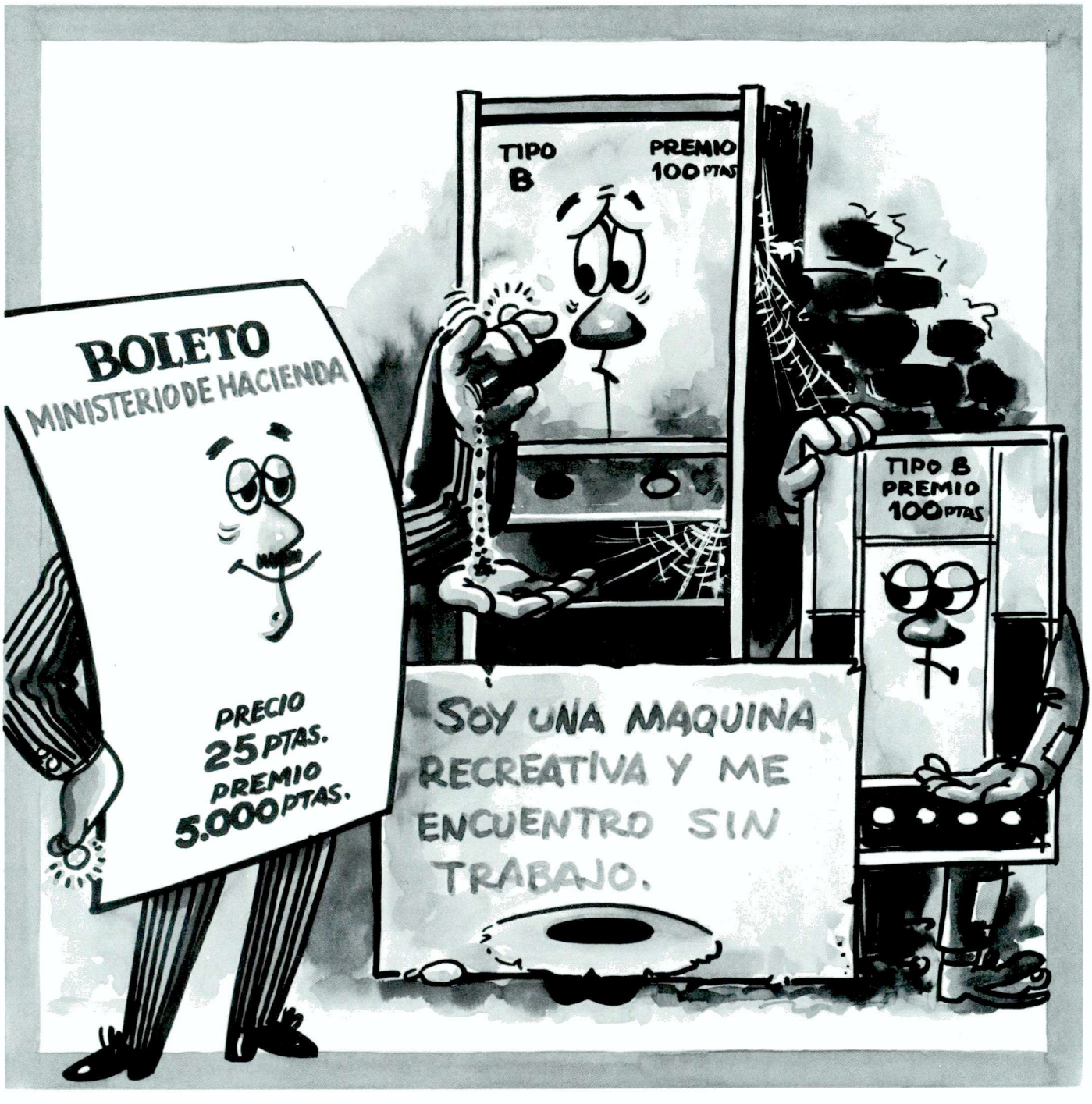
Por cada sala, con independencia del número de máquinas que contengan, aunque sean propias:

Cuota irreducible de:

	Pesetas
En Madrid y Barcelona. . .	6.000
En poblaciones de más de 300.000 habitantes	5.000
En las de más de 100.000 a 300.000 habitantes. . . .	4.500
En las de más de 50.000 a 100.000 habitantes	4.000
En las de más de 20.000 a 50.000 habitantes	3.500
En las restantes	3.000

Un grave atentado contra las máquinas "B"

Los Boletos serán Legalizados



LAS noticias son inequívocas: el Gobierno, a través del Ministerio de Hacienda, ha decidido la legalización de los *boletos-rifa.* Estos boletos o cromos ya estuvieron ampliamente difundidos en los bares del país, pero su venta fue perseguida por la ley, que consideró con toda razón que se trataba de una forma de juego clandestina que escapaba a todo tipo de control y que, además, eludía completamente la contribución que a las arcas de la nación pudiera corresponder.

Todos hemos visto cómo funcionaba el asunto. Bastaba para ponerlo en marcha una caja de cartón llena de boletos y unas hojas de papel que se pegaban a la pared tras el mostrador del establecimiento, en las que se hacía costar la cuantía y número de premios de cada lote. Después a 5, 10 ó 25 pesetas se vendían los papelitos entre trago y trago de cerveza y sin más garantías para el cliente que la buena fe de quienes habían montado el negocio.

De esta forma tan sencilla se han manejado cifras fabulosas, unas veces con el trasfondo de fines humanitarios por medio de organizaciones con intereses distintos al meramente lucrativo y otras desde la pura y directa picaresca.

HACIENDA INTERVIENE

La ley, como decíamos más arriba, ha perseguido en varias ocasiones la impresión y venta de tales boletos y hubo una temporada en la que no resultaba extraño leer notas aparecidas en la prensa en torno a la incautación, por parte de la policía, de grandes partidas de estos boletos e incluso de la detención de los responsables. Los establecimientos hosteleros recibieron, asimismo, algunos avisos oficiales en los que se señalaba que la venta de boletos sería sancionada con multas de importante cuantía y con el cierre del local de forma temporal.

Pero los *boletos de la suerte,* en sus distintas versiones, nunca llegaron a ser totalmente erradicados. Y mientras tanto, diversas entidades o personas a título privado movían los hilos a su alcance para conseguir su legalización, porque el negocio valía la pena, aunque hubiera que pagar los impuestos correspondientes.

Y por fin, presionada por la propia realidad y quizá con el estímulo de lograr unos considerables márgenes de beneficio, Hacienda se ha decidido a intervenir y a poner ella misma en circulación estos famosos boletitos. En otro lugar de nuestra revista se trata de las características y consecuencias de esta intervención (ver "Director en Directo") pero aquí podemos decir con el lenguage de la calle que Hacienda ha entrado en el tema como un elefante en una cacharrería: destrozando las cosas a su paso y sin saber dónde pone las patas o, perdón, las manos.

Puede que los responsables de las finanzas del país se hayan hecho en sus despachos las cuentas del Gran Capitán calculando los ingresos que va a darles ese 20 por ciento limpio de la venta de boletos que han estipulado, pero se han olvidado que como contrapartida se establece de forma inexorable la ruina de toda una rama industrial.

JUGADORES DE VENTAJA

No, los boletos no puede convertirse en "jugadores de ventaja" que, sentados a la misma mesa que las máquinas "B", las desplumen con sus malas artes: las discriminaciones legales.

Porque, además, se nos presenta aquí la doble injusticia de que la industria automática realiza un notable esfuerzo empresarial para crear y producir sus aparatos. Una labor en el campo de la ingeniería electrónica, en el de la industria del metal, en la industria del transporte, en los servicios de mantenimiento, en carpintería y un largo etcétera sin paralelismo en la fabricación de boletos.

Su puesta a la venta en las condiciones que están previstan es una luz roja para los fabricantes y explotadores de máquinas recreativas que ya han adoptado sus primeras medidas para evitar la ruina de una industria, la pérdida de muchos puestos de trabajo y el hundimiento de una actividad de resultados positivos para la economía nacional.

En este sentido, el miércoles 13 de mayo se reunieron (enhorabuena: así se defiende el sector) responsables de las tres grandes asociaciones del sector, remitiendo el telegrada, con carácter urgente, que reproducimos íntegramente en esta misma página.

ASI SERAN LOS PREMIOS

1 de 5.000 ptas.
1 de 2.000 ptas.
1 de 1.000 ptas.
3 de 500 ptas.
5 de 200 ptas.
10 de 100 ptas.
30 de 50 ptas.
100 reintegros de 25 ptas.

Total de boletos: 1.000
Precio del boleto: 25 ptas.

TELEGRAMA

Excmo. o Ilmo. Sr.

Alarmados ante próxima regulación boletos-rifas, juego "busque su suerte" coste 25 pesetas y premio máximo 5.000 pesetas, que significaría total colapso sector máquinas recreativas de graves e irreparables consecuencias por expedición en mismos establecimientos explotación máquinas recreativas. Encarecemos urgente modificación reglamento provisional máquinas recreativas, según planteamientos asociaciones empresariales sector reiteradamente demoradas, preciso sean hechas anterioridad salida boletos referidos, en condiciones que permitan mínima defensa ante esta competencia en absoluta inferioridad y a efectos evitar desaparición innumerables pequeñas y medianas empresas sector que en número de 5.000 emplean más de 50.000 trabajadores, y las correspondientes consecuencias económicas e industriales que, unidas a las laborales, serían la ruina de este importante sector.

Confiamos de V.E. su inmediata y efectiva intervención, quedando a la entera disposición para la búsqueda de una solución urgente y positiva salvando todos los intereses de las partes.

Firman de V.E. affmos.

Don Manuel González Comes, presidente de Andemar
Asociación Nacional de Máquinas Recreativas
Don Eduardo Morales Hermo, presidente de Facomare
Asociación Española de Fabricantes y Comercializadores de Máquinas Recreativas y de Azar
Don Juan Ceva Alonso, presidente de Femara
Federación de Máquinas Recreativas y de Azar

Al
Excmo. Sr. Ministro del Interior
Excmo. Sr. Ministro de Hacienda
Excmo. Sr. Ministro de Trabajo, Sanidad y Seguridad Social
Excmo. Sr. Ministro de Industria y Energía
Ilmo. Sr. Subsecretario del Interior
Ilmo. Sr. Jefe del Servicio de Loterías
Ilmo. Sr. Director General de Industrias Alimentarias y de la pequeña y mediana empresa del M.º de Industria
Ilmo. Director General de Tributos del Ministerio de Hacienda
Ilmo. Sr. Subdirector General de Impuestos Especiales
Ministerio de Hacienda
Ilmo. Sr. Jefe de Gabinete Técnico de la Comisión Nacional del Juego del Ministerio del Interior
Ilmo. Sr. D. Alfonso Diez Cifuentes
Gabinete Técnio de la Comisión Nacional del Juego
y Excmo. Secretario de Estado para Empleo
Don Manuel Múñez

POLEMICA creativa

El "Defender" a la defensiva

Con él llegó la polémica. Algo así podría decirse del vídeo DEFENDER —la máquina A que está alcanzando los primeros puestos de rentabilidad en todo el mundo— a su paso por nuestro país.

Polémica cuya etapa final va a ser casi con seguridad los tribunales españoles. Aunque quizá la polémica existiera ya o simplemente no exista. Nuestra revista no quiere opinar sobre el tema aunque, eso sí, asume totalmente su responsabilidad de informar sobre el mismo: la firma Williams de Estados Unidos y su distribuidor exclusivo en España, Automave, se enfrentan en base a lo que ellos consideran sus derechos de propiedad y explotación con otros fabricantes y distribuidores del sector. Su alegato se basa en la existencia de un copyright registrado en Washington sobre "la película" del juego DEFENDER.

La cuestión de las copias y los derechos de patente siempre han sido polémica en el sector, pero nunca como hoy los enfrentamientos habían llegado hasta tal límite.

MAQUINA RECREATIVA ha abordado el tema desde la postura que justifica su nacimiento y existencia: la imparcialidad y la independencia. Hemos entrevistado a los señores Giorgio Gollini, representante de Williams en España, Julio Marroquín, presidente de Automave, Eduardo Morales, vicepresidente de Sega (quien ha preferido la fórmula de artículo a la de entrevista) y Jaime Sanhauja, responsable de Operamatic.

Quedan expuestos en consecuencia los argumentos de una y otra parte, y creemos que nuestra misión está cumplida. Deseamos sinceramente que todo redunde en beneficio del Sector, en un Sector en el que sería muy triste tener que hablar de vencedores y vencidos cuando tanta falta hacen las palabras solidaridad y unión.

Giorgio Gollini (Williams)

"No queremos enemigos, pero exigimos que se nos respete"

Para el señor Giorgio Gollini, que está representando a la casa Williams en España, el problema surgido alrededor del vídeo "Defender" tiene unas soluciones claras y se centra en el derecho de la firma a proteger la exclusividad de sus creaciones, un derecho que ha de convertirse —nos dice— en algo habitual dentro del sector del automático.

—¿Por qué ustedes, la firma Williams, han planteado ahora un tema como éste, con la clara posibilidad de que se llegue incluso ante los jueces por la vía penal, dentro de un sector industrial en el que hasta el momento y al menos en España nunca habían existido problemas de este tipo?

—La pretensión de Williams es en efecto relativamente nueva dentro del mundo del automático, pero lo cierto es que ya existen precedentes más allá de las fronteras españolas. Puedo decirle

que en los Estados Unidos se han ganado hasta hoy muchos pleitos presentados por el mismo motivo que ahora aparece aquí: los derechos de un copiright para máquinas recreativas. Y muy concretamente Williams ha logrado el reconocimiento legal de sus derechos a través de los jueces en Inglaterra, Alemania y Francia donde los tribunales han ordenado recientemente la paralización en las fabricaciones de copias de nuestras creaciones originales y el precintaje de las máquinas que ya están en explotación.

—¿Cuál es la finalidad real con la que se emprenden estas acciones legales?

—Lo que se pretende es defender unos derechos de creación, de investigación y de autoría. Y también que se respete el trabajo y la inversión realizada por una firma que como Williams ha necesitado muchas miles de horas de labor para crear un juego totalmente nuevo. Horas de trabajo de personal altamente especializado, además de los materiales e instalaciones que lógicamente han sido necesarios. Y no sólo eso, asimismo se pretende defender otros trabajos de carácter distinto como los estudios de mercado y estudios de la psicología del público que, al no respetarse las condiciones del mercado mediante una invasión de copias, se trastocan y quedan inutilizados.

—¿No es entonces una causa directamente económica la que ha llevado a Williams a desencadenar toda esta "tormenta" en el sector?

—El tema económico entra, pero no es la motivación fundamental. Se trata del reconocimiento a todos los niveles de unos derechos de creación y no de obtener unos beneficios materiales. Villiams quiere obtener para sí misma el respeto que ella siempre ha demostrado a los demás. Y sus razones son profundas: sin ese respeto los más perjudicados a la larga son los propios operadores, puesto que sin posibilidad de limitar el número de máquinas fabricadas y expuestos a la inundación del mercado que pueden llevar a cabo los copiadores, el mercado verá cómo pronto se echa a perder el juego.

Así las cosas, y volviendo al tema económico, la realidad es que los precios más baratos que pueden ofrecer quienes plagian —ilegalmente ya que no pagan los correspondientes derechos ni aranceles— se convierten para todos en los más caros.

—¿Está buscando Williams una tercera vía de solución al problema mediante acuerdos con los fabricantes? ¿1.000, 500, 300 dólares por máquina fabricada y pagados como derecho a Williams sería una fórmula de arreglo?

—Eso son tonterías porque repito que lo que se busca no es el beneficio económico. No hay una solución intermedia en pagar algo de ese tipo. Lo que ocurre es que Williams no tiene ningún interés en crearse enemigos sino muy al contrario desea mantener buenas relaciones con todo el mundo, y por eso estamos tratando con las mayores empresas porque somos conscientes de que el tema ha debido coger a muchos con el material ya comprado y una serie de desembolsos hechos y que para ellos podría ser desastroso una total radicalización de posturas.

—¿Por qué se ha buscado la fórmula de un copyright y no la de una patente industrial?

—Porque no defendemos a una máquina sino a algo más. La máquina es para nosotros el medio de hacer llegar hasta el espectador, es decir el jugador, nuestro juego. Y llamamos juego a todo lo que aparece en la pantalla y a los sonidos que emiten los altavoces del aparato.

Todo esto nace de un guión que es una creación original y que es lo que protegemos. El copyright de "Defender" está concedido en Washington y vincula automáticamente a España que es un país que ha firmado convenciones junto a los Estados Unidos.

—Pero lo que aparece en la pantalla son colores y formas en movimiento y ni esos colores ni esas formas son creación suya. ¿O sí lo son?

—Sí lo son, como lo demuestra el que nos hayan concedido el copyright. Además usted no menciona más que colores y figuras en movimiento, cuando tenemos que tener presente que éstos son unos elementos del conjunto de que se compone el guión, siendo todo ello el resultado de la creación.

—¿Cómo se pueden considerar novedad unos juegos que tratan, como tantos otros, de temas espaciales?

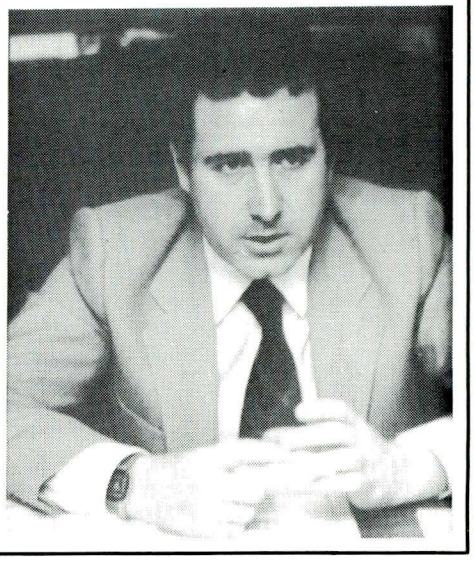
—Nosotros no consideramos de nuestra propiedad el tema generalizado del espacio, pero sí nuestra propia historia sobre este tema. El ejemplo es muy simple: en cine existen miles de películas sobre indios y motivos de guerra, pero es obvio que cada uno de los guiones ha creado su propia historia y en consecuencia a cada uno de ellos se le ha reconocido su propia personalidad y su creatividad y han tenido consecuentemente su copyright para defender universalmente sus derechos.

—¿Hasta qué punto esos cambios no son obra del jugador ocasional, del usuario que echa sus cinco duros en el aparato, y no de Williams?

—Las peripecias de la partida y los cambios en el juego están previstos en el guión original haga lo que haga el jugador. Existen todas las respuestas a su mayor o menor habilidad, la máquina va cambiando sus programas a medida que se alcanzan determinadas puntuaciones y eso lo hace independientemente del jugador.

Eduardo Morales (Sega, S.A.)

"Williams no ha inventado ninguna técnica electrónica"



En los ultimos dos o tres años se ha observado, debido al boom del negocio de las vídeo máquinas, o los vídeo juegos, que han proliferado una serie de fabricantes. Estos fabricantes han hecho las mismas máquinas que hacían los fabricantes que tenían algún derecho por ser distribuidores, delegados o licenciados de las empresas que inventaban los modelos.

Entre ellos el que ahora tiene los derechos del "Defender" han utilizado esos modelos, esas marcas y ha despreciado de forma totalmente absoluta las advertencias y peticiones, en la mayoría de los casos, y no en todos, amistosas de la no utilización de unos derechos que ellos no tenían. Pues bien, esto ha dado lugar a que naciera un total desprecio hacia los registros, modelos, marcas...

••• El "Defender" a la defensiva

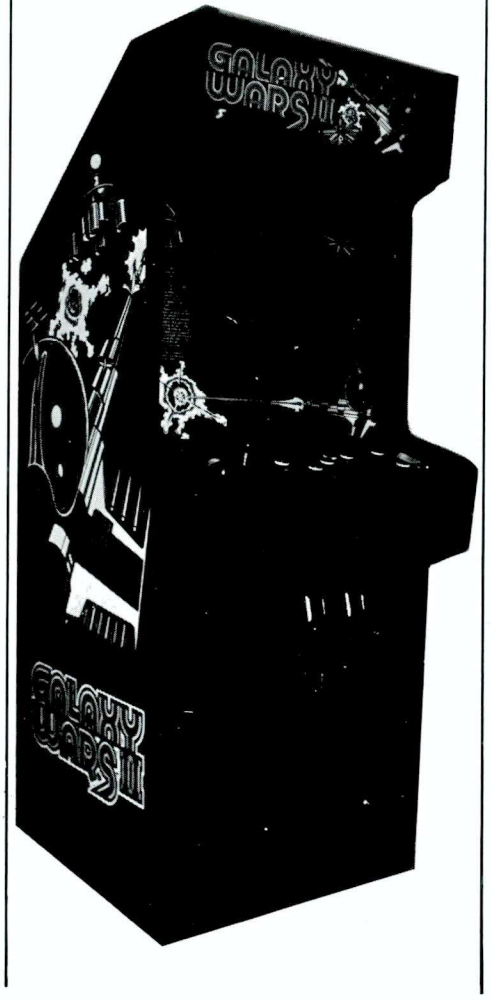
Ello ha ayudado también a la proliferación de fábricas, modelos, saturación de mercado, ausencia de buenos modelos, convertidos en malos por exceso de fabricación y, yo creo que ha llegado el momento en que de alguna manera habrá que poner un poco de orden.

El que tenga un derecho, que lo ejerza y que impida que otros lo utilicen de forma totalmente gratuita o, por decirlo de alguna otra manera, de forma y manera que desprecien los derechos que se obtienen mediante los registros de los distintos tipos de modalidades que se obtienen en estos casos: modelo de utilidad, modelo industrial, patente de distribución, patente de invención, dibujo industrial, registros por derecho de propiedad intelectual, etcétera.

En el caso concreto de la máquina "Defender", existe algo muy importante: que la marca "Defender" no es original ni es un invento de Williams, sino que corresponde a otra empresa, que fabricó anteriormente otra máquina con esa denominación, muy diferente a la que ahora es objeto de disputa y que también era una especie de defensa antiaérea, pero hecho electromecánicamente. Esta máquina se fabricó en España hace ocho años y existe un derecho de uso para la empresa que fabricó y, en aquel momento diferenció la máquina por la marca, algo tan concreto y tan claro que no deja lugar a dudas: o las tienes o no, porque al ser un nombre, una denominación, la duda es muy poco probable.

En la máquina "Defender", la única novedad que puede haber es la conformación de la forma de jugar, el argumento, el guión, el propio tema en sí, el sistema de vídeo, el sistema de sonido, para conseguir los efectos audiovisuales que se observan en la pantalla, todos esos dispositivos de técnicas electrónicas, no los ha inventado Williams sino que son fruto de las ideas originarias de las máquinas de vídeo. Y eso mirando hacia el año 71 ó 72, que fue cuando se empezaron a hacer los primeros registros de los sistemas de vídeo. Existen patentes de invención, de introducción, (en Estados Unidos y en Japón), anteriores a ese registro de Williams y que anulan la novedad de ese sistema. Por otro lado, aquí en España existen modelos de utilidad, patentes de introducción así como algún otro registro en otra modalidad, anteriores también a Williams y que amparan una máquina o máquinas similares en efectos y desarrollo del juego exacto al de la máquina de Williams.

Aunque sería deseable que con la protección que pueda tener el modelo "Defender", se creara un precedente en España, por otro lado existe la contrapartida de que la máquina "Defender", como marca, no es novedad habiendo una contraposición de derechos. Por un lado, puede que Williams tenga algún derecho en el sentido de haber registrado esta máquina en una modalidad desconocida en España, que además no tiene un 100 por 100 de reciprocidad de legislación, como es el Copyright en Estados Unidos, y la marca que sí lo tiene, como es el registro del "Defender" en España, anterior al registro de Williams.

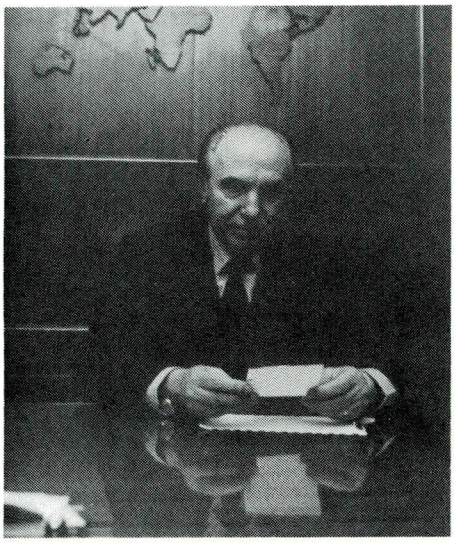


Se ha tratado de negociar, se negoció en su día con la Williams, no sabemos todavía cuál va a ser el resultado de estas negociaciones, pero en el ánimo de las personas que quieren fabricar el "Defender" en España está el hacerlo dentro de la mayor legalidad posible, y todo depende de las condiciones.

En principio entendemos que no es tanto la posible propiedad que pueda obstentar Williams sobre la máquina y que pueda tener reciprocidad en España, sino lo que esto pueda representar en el futuro como precedente para marcar un poco la pauta y dar un carácter de seriedad, uniformidad y respeto mutuo hacia los derechos de cada uno dentro de España. Se tratará de reivindicar una serie de derechos que tenemos y que, por supuesto, ejercemos desde hace bastantes años y que, según los entendidos, suponen prioridad a la propia inventiva de Williams. Que gane el mejor y, en lo que respecta a la empresa que yo represento, así como los otros fabricantes que van a hacer este modelo, trataremos de estar dentro de la ley de acuerdo con los derechos que nos confieren unos registros de los que nosotros somos titulares.

No obstante, vamos a hacer todo lo posible para que en el futuro, por medio de los acuerdos que se lleven a cabo entre los fabricantes, pueda haber más seriedad en el tema de la propiedad industrial, propiedad intelectual y podamos hacer extensiva a España los derechos de los modelos que, o bien importemos de nuestras fábricas o que seamos inventores. Esto se está produciendo a nivel internacional, pero por suerte o por desgracia, las leyes aquí en España no son como en otros países y no se puede hacer un solo registro, en la mayoría de los casos, al no ser una patente de invención o algo similar, sin hacerlo paralelamente en aquellos países en los que se pretenda ejercer un derecho en virtud al registro que se pretende efectuar. De igual forma que en América registran el Copyright, habrá que hacer aquí algo similar.

Lo que sí es un hecho, es que la cantidad de registros que hay hoy en este país, amparando juegos de vídeo hace muy difícil la defensa de cualquier idea nueva en cuanto a juego. Por supuesto de ninguna manera se puede pretender una novedad en cuanto a sistema de vídeo, sistema de sonido... ya que eso son medios técnicos imposibles de patentar.



Julio Marroquín (Automave, S.A.)

"Ha llegado la hora de acabar con los plagios"

Don Julio Marroquín Bartolomé es, en su calidad de presidente de Automave, S.A., una de las personas directamente relacionadas con el polémico tema de la fabricación y explotación del vídeo "Defender".

Su empresa envió, cuando comenzaron a plantearse los problemas, una circular a los fabricantes y distribuidores del sector en la que reivindicaba sus derechos como distribuidora exclusiva del "Defender" en todo el territorio nacional (y asimimo en Portugal) y advertía de su propósito de proceder a las correspondientes acciones judiciales en caso de no respetarse los mencionados derechos.

—El tema tiene una clave que sobrepasa a la cuestión concreta del "Defender" —*dice el señor Marroquín*— y que afecta al porvenir de toda la industria española del automático, que hoy ha llegado a su encrucijada. Los sistemas de producción tienen que cambiar a partir de ahora.

—¿A qué cambios se refiere usted, y concretamente cómo se relaciona esto con el caso "Defender"?

—Nuestro sector ha sido un campo abonado para la piratería industrial que hemos venido ejercitando todos, porque yo no pretendo excluirme a mí mismo. Hemos estado copiando tanto tiempo las creaciones de otros que ya nos creemos que eso es un derecho adquirido. Pero esto se acaba en el 81 porque a nivel internacional ya se están tomando las medidas para poner coto a los plagios. Los americanos y los japoneses han decidido formar una entidad para la defensa de las creaciones originales a partir de la pasada A.T.E. de Londres y que ya está tomando cuerpo y seguramente estará muy consolidada para la Feria de Estados Unidos.

Ante esto a los fabricantes españoles se les abren unos caminos distintos del que rutinariamente se ha seguido hasta el momento y que no era otro que el de comprar una placa o un modelo y ponerse a copiarlo sin más complicaciones ni responsabilidades. Ahora habrá que asociarse con los creadores o bien comprarles las placas pero importándolas a sus precios reales y pagando los correspondientes aranceles, que son del 70 por 100. La tercera alternativa es la de hacer una investigación y creación propias, pero claro ese es el camino difícil en tanto que el fácil es la picaresca y el plagio. Es más cómodo hacer una copia que una creación y es más barato copiar que pagar royalties.

—¿Cuáles son estas medidas de protección a que acaba de referirse?

—Son medidas en el plano tecnológico, de manera que los sistemas de juego registrados en las placas se anulan a sí mismos, por ejemplo cuando intenten ser manipulados o modificados por quienes los han comprado para copiarlos, y medidas legales para que los tribunales garanticen los derechos de autor.

—En España y ciñéndonos al tema del "Defender" ¿qué se ha hecho?

—La casa VWilliams ha hecho un copyright para asegurarse la propiedad intelectual sobre el "Defender". Este registro, realizado en Washington, está avalado en España porque nuestro país está acogido a la Convención de Ginegra, es decir, que los derechos de propiedad intelectual consiguientes están amparados por las leyes españolas y su vulneración puede ser perseguida mediante la presentación de querella criminal ante los Tribunales.

Hay que tener en cuenta que hacer una creación en este campo puede costar millones, puesto que quien la hace, Williams en este caso, emplea un personal altamente especializado en ingeniería durante un tiempo prolongado, además de materiales bastante costosos, instalaciones, etc. Entonces es lógico que protejan su creación y se nieguen a ser quienes menos se benefician a la hora de ser explotada porque otros se niegan a pagar sus derechos, y se limitan a copiar sin ningún gasto. Lo curioso es que en España ya habíamos pasado por este "sarampión" del copieteo con los flippers y se llegó a dar la vuelta al asunto convirtiéndonos nosotros en creadores y exportadores y ahora hemos vuelto al mismo pecado con los vídeos.

—En cuanto al nombre, señor Marroquín, tenemos noticia de que precisamente el título de "Defender" estaba ya registrado desde hace años por otro industrial del sector.

—Bien, pero en todo caso el registro del nombre no es una cuestión de importancia. Nosotros podemos hacer el registro del nombre "Defender Williams" y todo arreglado. En base a cuestiones como esta me parece absurdo que el presidente de una de las tres asociaciones que tenemos diga públicamente en una reunión que se puede copiar la máquina porque los derechos en contra no valen para nada. Creo que son precisamente las asociaciones las que tienen que velar por el cumplimiento de las normas.

—¿Qué diría usted frente a quienes argumentan que en el fondo de todo esto no está la intención de cambiar la práctica de copiar en el sector ni la de establecer precedentes sobre la defensa de creaciones, sino simplemente el deseo de vender una máquina concreta más cara de lo habitual o de cobrar ciertas cantidades, no elevadas pero considerables por su número, a quienes hagan este vídeo?

—Nos achacan que nuestro precio es más caro, pero es que eso es completamente natural y justo puesto que nosotros hemos trabajado dentro de la ley y hemos pagado religiosamente los aranceles de importación. Quienes han burlado este pago pueden vender por menos como usted comprenderá. Pero ya digo que el sector ha de cambiar y uno de estos cambios será el de hacerse cumplidor de sus deberes económicos también a este nivel.

En cuanto a la pretensión de cobrar un derecho por cada máquina fabricada por otros, unos intereses económicos, es un tema a desarrollar pero parece más lógico para las empresas del tipo de Williams el tener un representante fijo, puesto que así se hace responsable de todos los modelos, y si unos salen buenos y permitirían cobrar esos intereses otros salen malos.

... El "Defender" a la defensiva

Jaime Sanahuja (Operamatic Vídeo)

"Lo que Williams pretende no es proteger una creación sino un precio"

La empresa catalana, Operamatic Vídeo ha lanzado al mercado su modelo de "Operación Defender" como producción original. El responsable de la firma, don Jaime Sanahuja entra pues de lleno en el debate establecido sobre la propiedad y los derechos de explotación de la máquina.

—¿En su opinión —le preguntamos— es correcta profesionalmente la postura adoptada por Williams y Automave para defender su exclusividad en la fabricación y explotación de la máquina "Defender"?

—No, no es correcta porque se basa en última instancia de una defensa de sus precios y no de la creación de un aparato. Y esos precios llegan al mercado notablemente hinchados sobre lo que es normal.

—Entonces, ¿piensa usted que las fábricas que realizan creaciones originales no tienen derecho a protegerlas?

—No es eso desde luego. Estoy plenamente de acuerdo con que sean protegidas las creaciones, aunque desgraciadamente en España, prácticamente en toda Europa los industriales funcionan a base de copiar en su gran mayoría. Pero el sistema no puede ser un copyright, más aún, yo diría que la clave de esta protección sería la utilización de la calidad en un doble sentido: calidad de los componentes y calidad de las memorias y elementos originales. Plagiar la calidad siempre es más difícil y eso supone que el factor tiempo, el tiempo que se tardaría en hacer una copia de estas memorias y demás, se convertiría en un protector de primer orden porque como se sabe la vida de las máquinas recreativas de vídeo no es muy prolongada. Cuando una máquina pudiera ser imitada a niveles de fabricación industrial, su explotación ya no merecería quizá la pena.

—Ha reconocido usted que en España se copia...

—Mucho, casi todo, y no es ningún secreto.

—Cabe pensar en consecuencia que medidas como las adoptadas por Williams pueden sentar un precedente positivo para cambiar esta situación.

—No es el camino. Además en casos como este el que resulta golpeado al final de todo es el consumidor, el operador al que se le incrementan muy notablemente los precios. En el caso de Williams y el "Defender" no creo que se pretenda verdaderamente ganar una causa sino como ya he dicho lograr unos precios y hacer una operación psicológica de "frenado" de producción entre aquellos fabricantes que, por inseguridad ante todo este revuelo, no hagan la máquina o se retrasen en hacerla.

Además en esos argumentos que alguien ha exhibido acerca de que se podrían sentar precedentes para incentivar las creaciones nacionales hay ciertos márgenes de demagogia.

—¿Por qué?

—Porque en España tenemos la tecnología suficientemente desarrollada, en efecto, para ser creadores; pero no contamos con la capacidad económica suficiente para desarrollarla y quienes olvidan esto pecan, si no de demagogia, de falta de realismo. Los pequeños industriales podrían resultar muy seriamente dañados a partir de posturas radicalizadas en este sentido, y no podemos cerrar los ojos a la importancia de la pequeña y mediana industria española en todos los sentidos. Concretamente, no puede ser rentable montar todo el tinglado que la creación supone y que va desde la infraestructura en los laboratorios hasta la contratación de psicólogos para fabricantes que no van a poder exportar. La investigación tiene que tener la contrapartida de la fabricación en masa y como no es esa la situación ni la realidad de nuestro mercado no se puede exigir el esfuerzo sin su compensación.

—Llegamos así a la conclusión de que no queda otro remedio que copiar, ¿no es eso?

—No siempre y no todos. Lo que tampoco se puede pretender es imponer el pago de unos royalties o derechos de autor o como se quiera denominar si con tal pago no se garantiza una protección real al pagador. Y en el caso de Williams y "Defender" se ha contestado a quienes se han mostrado dispuestos a pagar tales derechos que no se garantizaba que otros industriales que no pagasen no iban a hacer igualmente la máquina y, claro, más barata y por tanto con mejores posibilidades de competitividad comercial.

Ni esto es serio ni como se comprenderá demuestra que la propia casa de que hablamos confíe realmente en sus posibilidades y afirmaciones. Y es que, y ahí está el "quid" de la cuestión, ¿en qué consiste una creación original y quien ha copiado a quien? Porque un señor puede decir que se ha inventado un determinado juego diciendo que son creación suya el sonido y el argumento o el color, pero se le puede responder que ni él se ha inventado el color verde ni el amarillo ni ningún otro, ni tampoco el movimiento horizontal de las naves en un vídeo, ni ningún otro de los elementos pretendidamente originales... y cuya disposición es por otra parte cuestionable que hayan sido los primeros en realizar.

Carretera de Castellar, 298-302
Tels. 7857762 - 7857258
Télex 56172 SAIR-E
TERRASSA-BARCELONA-[illegible]

COMPAÑIA INTERNACIONAL DE [illegible]VOS

Ha llegado!

LA MÁQUINA RECREATIVA TIPO "A", IDEAL PARA COMPLETAR EL 2 x 1

..Y QUE ADEMÁS SE AMORTIZA RÁPIDAMENTE!

IMPULSO

Último ÉXITO en E.E.U.U. y otros países europeos sin normas de 2 x 1
Su GRAN RENTABILIDAD es la causa de su GRAN DIFUSIÓN!

Entrevista

Primeras declaraciones de Manuel González tras ser reelegido Presidente

Tras ser elegido el nuevo Presidente de Andemar, continuó la reunión. En la foto aparecen Manuel González y Antonio Pulido.

"Andemar no tiene privilegios"

DESPUES de una maratoniana sesión de ocho horas y en la que estuvieron presentes más de 30 representantes de las provincias españolas, ANDEMAR ha votado la nueva Comisión Permanente del Consejo Rector, recayendo los puestos de la presidencia y vicepresidencia sobre don Manuel González Comes y don Antonio Pulido, respectivamente.

Aprovechando unos breves minutos de descanso, antes de pasar a debatir los últimos puntos del orden del día, pedimos al reelegido presidente señor González Comes, si no tiene inconveniente en que le robemos ese tiempo de expansión para que nos haga algunas declaraciones...

—No, no tengo inconveniente. Pero antes que nada diré, en honor a la verdad, que su revista me parece espléndida. Creo que cubre una aspiración del sector muy importante y estoy seguro que tendrá éxito. Les felicito.

Aunque el señor González Comes siempre tiene la sonrisa preparada, es un hombre serio y muy poco hablador. Mide cada una de sus palabras, de sus gestos, de sus movimientos, de... todo lo tiene controlado.

—Nos podría explicar, señor presidente, ¿cómo, cuándo y por qué se formó ANDEMAR?

—Empezamos con una manifestación de buena voluntad hace más o menos tres años, defendiendo

un sector completamente desorganizado, con una existencia cuantiosa pero muy desconocida que vivía en una actitud vergonzante. Tomamos conciencia profesional y algunas personas sentimos la inquietud de hacer constar a la Administración la existencia de este gremio que hasta entonces fue oficialmente inexistente.

—¿No cree usted que por varias causas está ANDEMAR en situación de privilegio respecto a FACOMARE y FEMARA?

—Sencillamente pienso que privilegios no tenemos ninguno. Unicamente por haber sido ésta la primera Asociación o por las razones que fueren, sumamos una importantísima cantidad de socios pertenecientes al gremio.

—No son esas mis noticias, ya que en los últimos meses, se ha comentado que, ha descendido considerablemente el número de afiliados.

—No es verdad, porque hemos tenido un aumento de más de 200, hasta sumar en la actualidad 2.050 socios aproximadamente de derecho, y unos 1.980 de hecho, es decir los que pagan, porque aquí pasa como en todos lo sitios.

—Volviendo al inicio de la entrevista, un tema polémico y desde luego prerrogativo son las famosas placas que únicamente puede conceder ANDEMAR, ¿va a cambiar este sistema?

—Sí. Además, en su propia revista aparece el proyecto del nuevo Reglamento que nosotros hemos apoyado y discutido con las otras dos Asociaciones, y proponemos su sustitución por otro sistema administrativo. Quiero decir con esto que nosotros no le damos ninguna importancia a la placa, ni pretendemos hacerla valer, por lo menos en su forma actual.

Durante un descanso de la reunión el, ya reelegido, presidente charla con la autora de esta entrevista.

—Sin embargo, son muchos millones de pesetas los que ha conseguido y consigue ANDEMAR por las miles de máquinas que hay en explotación ¿no es verdad?

—No son tantos como usted y otras personas piensan. De todos modos están en una cuenta a disposición e intervenida por el Ministerio del Interior.

"LA ADMINISTRACION ES CULPABLE"

Sin perder en ningún momento su compostura, don Manuel González se muestra un poco reacio a pronunciarse detalladamente sobre las cuestiones que más interesan a los lectores: placas, reglamento... Como salida, se apoya irónicamente en una frase, ciertamente halagadora para MAQUINA RECREATIVA: "Léalo en su propia revista".

—¿Cree que es injusto el trato que da la Administración a este creciente sector?

—Es absolutamente injusto. La Administración tiene muchos defectos, y uno de ellos es su falta de preparación para poder legislar sobre una cuestión que es también nueva para ella. Espero que los nuevos cambios habidos en el Ministerio nos sean beneficiosos, nosotros también estamos dispuestos a colaborar.

—Y respecto a las multas, ¿qué puede usted decir?

—Que son igualmente injustas, y vamos a luchar hasta el fin para que solamente aquellas acciones por perfecta clandestinidad sean las que no podamos defender, pero sí defenderemos aquéllas que en la mayoría de los casos son simples faltas administrativas. Nosotros siempre estamos quejándonos de la falta de cumplimiento del reglamento, pero la Administración es la primera que no lo cumple ya que en su día incumplió los plazos y los medios a su disposición para suministrar al operador la documentación que le exigía. Como consecuencia de ello, ha generado multas y sanciones tratadas incompleta e indiscriminadamente por la Administración.

Como siempre, el inexorable tiempo es el que se impone a la situación, pero antes de despedirnos, pedimos al reelegido presidente de ANDEMAR que nos haga una pequeña síntesis sobre el desarrollo de la reunión.

—Con mucho gusto. Para mí, y desde el punto de vista de ANDEMAR, ha sido muy satisfactoria porque ha reflejado unas corrientes nuevas dispuestas a aportar sangre nueva, planteamientos nuevos... que han de traer un estilo mucho más completo y amplio del que ha sido hasta ahora.

Pilar Alonso

MAQUINA Recreativa

Se perdió el contencioso-administrativo

Los Tribunales contra las Máquinas-Bingo

El tema de las máquinas-bingo acaba de recibir otro duro golpe después de la peripecia legal que ha culminado en la confirmación judicial de la orden de retirada que había sido dictada hace meses por el Ministerio del Interior.

Los intereses y contraintereses surgidos alrededor de este modelo de máquina de categoría "B" (que se caracterizaba por una excelente rentabilidad basada en la regularidad y permanencia) fueron poderosos y complicados. Prueba de la confusión generada a partir de tales intereses es que la máquina, que no cumplía las específicaciones de Reglamento puesto que estaba dotada para dar premios superiores a 100 pesetas, apareciera justamente como "modelo ejemplificativo" de forma oficial para determinar cuales aparatos podían ser autorizados y homologados dentro de la categoría.

Las máquinas-bingo fueron tajantemente retiradas de la calle a partir del pasado 1 de enero, con lo que gran número de operadores y explotadores se vieron muy seriamente perjudicados. Contra la orden ministerial fueron presentados varios recursos por vía judicial. En concreto lo hizo la empresa MAQUINARIA ELECTRONICA Y RECREATIVA S.A. ante la sala de Contencioso-Administrativo de la Audiencia Territorial de Baleares con sendos recursos frente a las disposiciones del Ministerio del Interior y del Gobierno Civil de la provincia respectivamente.

El alegato fundamental de los mencionados recursos era que la vía administrativa no era la competente para tomar la decisión de retirar las máquinas-bingo (pudiendo llegar incluso a destruirlas según la orden ministerial) y que arrogarse tales competencias por parte del Ejecutivo podía ser anticonstitucional.

Ahora el mencionado Tribunal de la Audiencia Territorial de Baleares que preside el magistrado don Rafael A. Bañón y Rodes se ha pronunciado a favor de la competencia del Ministerio del Interior para tomar tales disposiciones y, por tanto, ha confirmado las mismas. La sentencia que acaba de ser dictada dice que no ha existido atentado contra la jerarquía normativa, como se afirmaba en los recursos, y que los actos administrativos que se querían impugnar eran ajustados a Derecho. Finalmente, según ha podido saber "MAQUINA RECREATIVA", el bufete de Oscar Alzaga será el encargado de recurrir contra esta sentencia.

EBILSA
ELECTRONICOS BILBAO, S. A.

VENTA DE LAS
ULTIMAS NOVEDADES
DE MAQUINAS
RECREATIVAS Y DE AZAR

UN COMPROMISO
DE ATENCION
Y SERVICIO

BILBAO
C/. HENAO, 52
ESQUINA IPARRAGUIRRE
TELS.: 424 62 33 - 423 98 75

MADRID
C/. LUIS MITJANS, 40
TELS.: 252 06 61 - 433 94 57
MADRID-7

SEGUIMOS SUBIENDO
SEGUIMOS SUBIENDO
SEGUIMOS SUBIENDO
SEGUIMOS SUBIENDO

BILI PORT S A

MADRID-SPAIN
Fuenlabrada
(Madrid).
Polígono n.º 10
Albarreja.
Nave 27
Telf.: 690 58 50

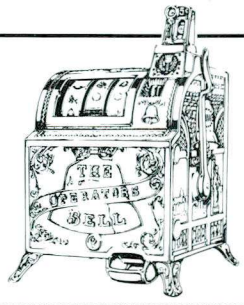
LO QUE EL OPERADOR NECESITA

5x4 "B"
HOMOLOGADA CON
EL N.º 004/0041

OVNI
T.V. "A"
HOMOLOGADA
CON EL N.º 020/0296

LA 1.ª MAQUINA "B" DE LUCES
"ENCUESTA MAQUINA
RECREATIVA"

Encuesta creativa



"No al Monopolio Estatal de las Máquinas C"

El tema de las máquinas "C" es importante para el sector del automático. Actualmente ejerce sobre ellas monopolio el Estado a través de la Empresa Nacional de Optica (INI) con un evidente descontento por parte de los profesionales que, según se demuestra a continuación, se sienten discriminados. Se podría decir que las máquinas "C" o de azar han estado mal mezcladas en el Reglamento con las categorías "A" y "B" y al mismo tiempo mal separadas de ellas en cuanto a posibilidades de explotación y fabricación.

Nuestra encuesta de este mes ha buscado respuestas a las tres cuestiones claves en torno a estas máquinas:
1) ¿Debe continuar ese monopolio estatal ejercido a rajatabla hasta ahora?
2) ¿Está la industria española capacitada para diseñar y fabricar estos aparatos a nivel propio e internacional? Y 3) ¿La explotación de las máquinas "C" debe o no continuar reducida a los casinos?
Estas son las respuestas.

JOSE ESTEVEZ QUILEZ
J.E.Q.S.L.
Cerdanyola (Barcelona)

1. "El monopolio no debe continuar ni en fabricación ni en explotación de máquinas C".
2. "Todos nosotros podemos fabricar perfectamente máquinas C."
3. "Las autorizaciones deberían ampliarse, como por ejemplo en Inglaterra, a locales especiales que no sean casinos. Deben estar vigilados para evitar la entrada de menores."

JOAQUIN SENABRE
(Alicante)

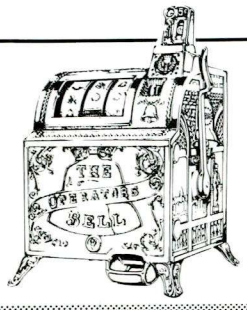
1. "El monopolio no debe continuar."
2. "La industria española está perfectamente capacitada para fabricar máquinas C de la misma categoría que las que se importan. Deberían aumentarse el número de locales donde explotarlas. De otro modo no merece la pena ponerse a fabricarlas."
3. "El tema de los locales para máquinas C se trató a propósito del Catálogo de Pequeños Juegos, pero luego quedó muerto. Hay infinidad de ciudades españolas que podrían explotar estas máquinas en "minicasinos". Representaría una importante fuente de ingresos y ayudaría a incrementar el turismo."

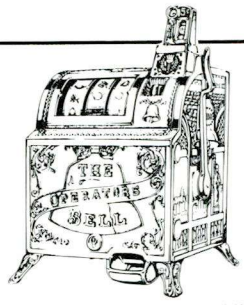
ANGEL BLASCO
IRECSA (Madrid)

1. "El monopolio debe desaparecer."
2. "La industria española está totalmente preparada para fabricar máquinas C mejores que las que se traen de fuera. Los monopolios nunca son buenos para la industria."
3. "Estas máquinas podrían perfectamente explotarse en salas de bingo y minicasinos, siempre con unas garantías de seguridad, capacidad... y con arreglo a una nueva normativa que se elaborase para el caso" tipo bingos, pero con premios relativamente más bajos que los que se obtienen en salas de juego. Las autorizaciones deberían ser normales, como para cualquier sala de bingo. Pero sobre todo, y en cuanto al tema del monopolio, no es posible que este siga existiendo después de que en España se ha votado una constitución como la que ahora tenemos."

RAMON CENDRA
CENMATIC (Barcelona)

1. "El monopolio no debe continuar."
2. "Sobre este tema hay mucho que hablar. La industria española puede fabricar máquinas mucho mejores, (tipo C) que las que ahora hay en los casinos, que son bastante deficientes. España tiene muy buenos técnicos y muy buenos fabricantes."
3. "Las máquinas C podrían explotarse en salas especiales, bingos, minicasinos... No se trata de lanzar el juego a la calle al alcance de los menores, por ejemplo, pero si puede abrirse el campo siempre dentro de un orden."





JOSE DARIO GONZALEZ VALLES (La Coruña)

1. "No al monopolio."

2. "Cualquier fabricante español, puede, y está perfectamente capacitado para hacer máquinas tipo C."

3. "Serían adecuadas las salas de bingo, e incluso en los locales recreativos, las máquinas C podrían explotarse en un apartado, perfectamente vigilado para evitar la entrada a los menores. Siempre debería comprobarse la categoría del local, su preparación, capacidad..."

FERNANDO SIERRA SANCHEZ SIERRA (Málaga)

1. "Por descontado que el monopolio debe desaparecer."

2. "Al fabricante español le sobra capacidad para hacer buenas máquinas C."

3. "Las autorizaciones no deberían concederse a cualquier establecimiento, pero sí a minicasinos, bares nocturnos, salas de bingo... siempre con vigilancia en cuanto a la edad de los jugadores."

JAIME SANAHUJA OPERAMATIC VIDEO (Barcelona)

1. "El monopolio debe desaparecer."

2. "En España existen fabricantes que pueden hacer máquinas de la misma categoría, o incluso mejores, que las que tenemos ahora."

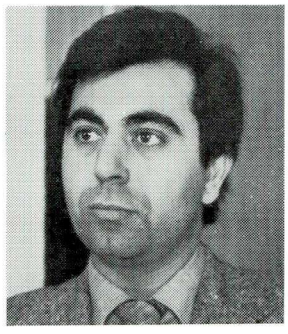
3. "Las autorizaciones deberían ampliarse a minicasinos, salones especiales y bingos. La única limitación sería la prohibición de entrada a los menores de dieciocho años, pero sin más problemas."

ANTONIO CABALLERO (Cádiz)

1. "El monopolio no debe continuar."

2. "La capacidad de técnicos y fabricantes españoles para hacer máquinas tipo C está demostrada de sobra."

3. "Deberían otorgarse autorizaciones especiales y diferentes a las de los salones recreativos, a otro tipo de locales, por ejemplo salas de bingo. La condición principal sería la prohibición para menores de dieciocho años."



RAFAEL ARROYO HOBBY PLAY, S.A. (Barcelona)

1. "Lógicamente el monopolio debe desaparecer."

2. "En España pueden fabricarse máquinas C a cualquier nivel de perfección. Lo que el fabricante necesita es ese punto de seguridad: la desaparición del monopolio estatal."

3. "Deberían darse licencias a bingos y minicasinos, comprobando la capacidad de la sala y prohibiendo la entrada a los menores. Esto ya se hace así en muchos países de Europa."

JUAN BATLLO CIRSA (Barcelona)

1. "El monopolio debería desaparecer y dejar paso al dominio de otros organismos."

2. "Existen, en España, cuatro o cinco fabricantes capacitados para conseguir diseños y programas electrónicos perfectos para máquinas C."

3. "Deberían autorizarse, como en Europa, a clubs privados, donde todas las personas están identificadas y existen fichas de control de los jugadores. El hecho de que solo se permitan en los casinos no beneficia más que al Estado. La restricción más importante estaría en la edad, dieciocho años para poder jugar y esto por dos causas fundamentales: una, por el criterio de que la juventud no está del todo formada y, muchos jóvenes, podrían entusiasmarse demasiado con estos juegos, cuando, normalmente, su economía depende aún de los padres."

LUIS BOTAS TUMBLER SON, S.A. (Palencia)

1. "Lo más lógico es que el monopolio no continúe."

2. "En general todos los fabricantes españoles estamos capacitados para hacer buenas máquinas C. Nosotros, concretamente, ya las hemos fabricado."

3. "Las autorizaciones deberían ampliarse a bingos, minicasinos, barcos, antesalas de ferrocarriles y hoteles. El control debería llevarse bajo un régimen especial, como por ejemplo en Alemania, prohibiendo la entrada a menores."

EDUARDO HERRANZ RECREATIVOS EDUARDO HERRANZ (Madrid)

1. "Es conveniente que el monopolio continúe."

2. "Pienso que aunque los fabricantes españoles sí están preparados, sería un laberinto de administración que se hicieran aquí las máquinas."

3. "Podrían extenderse las autorizaciones a bingos y salas de juego, controlando la edad de los jugadores. Nunca deberían permitirse en bares o cafeterías."

JOSE ORIOL ERBI, S.A. (Barcelona)

1. "El mercado y fabricación de máquinas C debería ser libre por completo."

2. "En España tanto técnicos como fabricantes están en general capacitados para hacer este tipo de máquinas."

3. "Controlando la edad de los jugadores, deberían darse autorizaciones a hoteles, salas de bingo... y otros locales que cumplieran unas condiciones mínimas: comodidad, capacidad proporcional al número de máquinas etc."

MIGUEL CANO REMSA, S.A. (Madrid)

1. "Ningún monopolio es democrático. Debería existir libremercado en el tema de máquinas C."

2. "De momento el mercado es restringido. El fabricante español podría hacer estas máquinas perfectamente, y de mejor categoría que las que se importan, si hubiera más lugares donde explotarlas."

3. "Los minicasinos, como en Londres, serían lugares adecuados para la explotación de máquinas C. En España hay muy pocos casinos, están situados lejos de los núcleos urbanos y esto, unido a la presión económica de Hacienda, hace que no sean muy rentables por lo que muchos tienen que cerrar. Habría que hablar bastante sobre el tema de las autorizaciones, y sobre todo regular la entrada de los jugadores."

JUAN PAREDES PETACO (Madrid)

1. "Es conveniente que el monopolio estatal no continúe."

2. "Practicaente todos los fabricantes pueden hacer, en España, máquinas tipo C de la misma categoría que las mejores del mundo. Sobre todo cuatro o cinco firmas españolas."

3. "Las máquinas C deberían explotarse, además de en los casinos, en compañías navieras, salones de bingo y salones recreativos, aunque el reglamento debería ser específico. La edad de los jugadores, dieciocho años."

ANGEL FERNANDEZ RE.HE.FER. (Madrid)

1. "El libre mercado sería conveniente dentro de un orden."

2. "El número de fábricas preparadas para hacer máquinas C, es mínima: dos o tres. El resto de los fabricantes tendríamos que dedicarnos a "fusilarlas"."

3. "Las autorizaciones no deberían darse a bares o cafeterías pero si a las salas de bingo o minicasinos. La edad mínima para poder jugar: dieciséis años."

SANTIAGO BOIX PLAYMATIC (Barcelona)

1. "El monopolio, a la fuerza, debe desaparecer."

2. "La respuesta es rotunda: sí. En España pueden fabricarse perfectamente máquinas tipo C."

3. "La explotación podría ampliarse a salones especiales."

JULIO VELAZQUEZ REDONDO (Toledo)

1. "Sería mucho mejor que el monopolio estatal desapareciese."

2. "No creo que se pudieran hacer mejores máquinas que las que se importan, pero algunas fábricas si están capacitadas para fabricarlas."

3. "Podrían explotarse estas máquinas en minicasinos y locales perfectamente vigilados, para evitar la entrada libre a los menores de edad."

EDUARDO MORALES SEGASA (Madrid)

1. "El monopolio estatal debe desaparecer siempre que continúe un control por parte del Ministerio de Comercio respecto al tema de la importación de máquinas."

2. "Una parte importante de los fabricantes españoles, puede hacer máquinas tipo C, con absoluta capacidad, y sin ningún problema a la hora de diseñarlas."

3. "Las autorizaciones deberían ampliarse pero nunca a locales de libre acceso. Serían apropiados lugares en los que ya haya otros juegos de azar, o salas específicas para la explotación de las máquinas C. Siempre con la entrada prohibida a los menores."

cenmatic s.a.

MAQUINAS RECREATIVAS
Ricart, 11
Tels.: (93) 325 53 00-58-08
BARCELONA, 4-SPAIN

PROXIMO MODELO
"ESCRAMBLE"
Fabricante
de Máquinas
Tipos: A, B y C

EXP JUEG

EXP JUEG

EXP JUEG

EXP JUEG

Ahora es...

SADA 81

Salón del Automático
y de la Industria Recreativa
y del Azar.

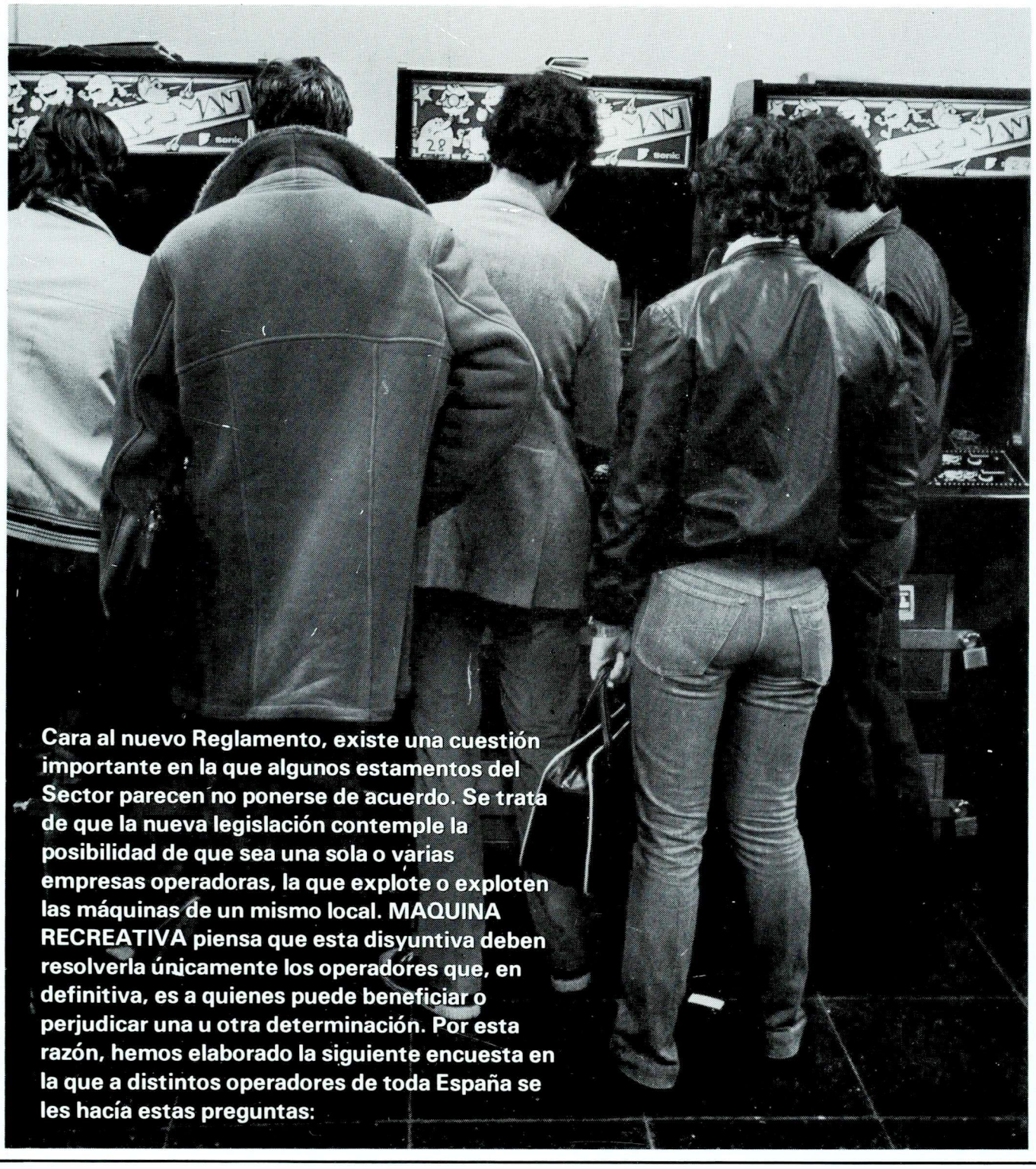
26, 27 y 28 de noviembre de 1981

PALACIO DE CONGRESOS Y EXPOSICIONES
TORREMOLINOS - MALAGA - ESPAÑA

INTERALIA AVDA. DIAGONAL, 474 - Teléf.: (93) 218 58 50 - BARCELONA-6 - ESPAÑA

Encuesta recreativa

¿Una o Varias Empresas Operadoras por Bar?



Cara al nuevo Reglamento, existe una cuestión importante en la que algunos estamentos del Sector parecen no ponerse de acuerdo. Se trata de que la nueva legislación contemple la posibilidad de que sea una sola o varias empresas operadoras, la que explote o exploten las máquinas de un mismo local. MAQUINA RECREATIVA piensa que esta disyuntiva deben resolverla únicamente los operadores que, en definitiva, es a quienes puede beneficiar o perjudicar una u otra determinación. Por esta razón, hemos elaborado la siguiente encuesta en la que a distintos operadores de toda España se les hacía estas preguntas:

PREGUNTAS

1. *"De cara al nuevo reglamento, ¿qué cree usted más conveniente: que exista una sola empresa operadora que explote las máquinas de un bar, o que haya libertad total. Es decir, que se permita trabajar a varios operadores por local?*

2. *"¿Por qué?"*

RESPUESTAS

FELIX SANCHEZ MARIN
(Barcelona)

1. "Es preferible que sea una sola empresa operadora por bar."
2. "Los porcentajes de las empresas operadoras son diferentes. Hay máquinas que son más rentables que otras, por su precio de compra y por la dificultad de amortización. La coincidencia de varios operadores que ofrezcan porcentajes distintos no sería conveniente."

RICARDO SAGARDOY
Villanueva de la Serena (Badajoz)

1. "Un solo operador por bar, al menos en esta zona."
2. "Siempre existe un tira y afloja entre los operadores, la competencia haría que los porcentajes subieran demasiado y nosotros mismos saldríamos perjudicados."

JOSE SANCHEZ NICOLAS
(Barcelona)

1. "Es más conveniente que sea una sola empresa operadora por bar."
2. "Habiendo varios operadores en el mismo local, la competencia es excesiva. Hay que cambiar continuamente de máquinas y no da tiempo a amortizarlas. El único que se beneficiaría sería el dueño del bar."

MARCELO SELLARES
(Barcelona)

1. "Por lógica, y por principios, es mejor que en cada bar solo haya una empresa operadora."
2. "Si ya existen problemas de competencia entre los operadores que trabajan en bares vecinos, la dificultad aumentaría al tratarse de un mismo local, porque nos veríamos obligados a cambiar constantemente de máquinas. Las inversiones serían muy difíciles de amortizar. Yo, por principio, cuando coincido con otro operador intento desplazarle o bien me voy del local.

ENRIQUE TUDURY
(Barcelona)

1. "Pueden coincidir varias empresas operadoras."
2. "Ningún operador tiene derecho a monopolizar un local. Yo soy muy antiguo en este sector y nunca he creido conveniente monopolizar los bares para una sola empresa operadora."

ENRIQUE CARDENAS
(Córdoba)

1. "Es preferible que un solo operador explote las máquinas de un bar."
2. "Es una forma de evitar la competencia. De otro modo los porcentajes subirían exageradamente y ya hay bastantes problemas respecto a este tema."

JUAN JIMENEZ
(Granada)

1. "Una empresa operadora por bar."
2. "La cuestión es que existe competencia entre los operadores. Unos a otros quieren quitarse el sitio para las máquinas, y esto es un trastorno para los que trabajamos en este sector."

JOSE ANTONIO MONTES
(Madrid)

1. "Lo normal es que exista una sola empresa operadora por bar."
2. "La coincidencia de varios operadores es un sistema antirrentable. El mismo dueño del bar puede intentar picarles para que le suban el porcentaje y lleven las máquinas más modernas, con lo que el propietario del local sería el único beneficiado."

FRANCISCO BENITO
(Madrid)

1. "Mejor una empresa operadora por bar."
2. "Aunque pienso que lo anteriormente dicho es más conveniente, yo he coincidido en el mismo bar con otros operadores y nunca he tenido problemas."

GERARDO AÑEL
(Burgos)

1. "Puede haber varios operadores a la vez en un mismo bar."
2. "La cuestión es que el dueño del local puede decidir a quien pedir las máquinas, puesto que el bar es de su propiedad, aunque esto haga coincidir a operadores diferente."

CARLOS MUÑIZ
(Cádiz)

1. "Es mejor que solo haya una empresa operadora en cada bar."
2. "Sería una forma de evitar los porcentajes tan altos que hoy se están pagando a los dueños de los bares, con lo que sólo conseguimos perjudicarnos a nosotros mismos. Bastantes problemas tiene ya el sector."

PEDRO BLANCO
(Madrid)

1. "Una única empresa operadora por cada bar."
2. "Los porcentajes son exagerados y con la coincidencia de los operadores en el mismo local subirían aún más. De esta forma sólo se beneficiaría el dueño del bar, que por otra parte exigiría continuamente máquinas nuevas."

PEDRO FRANCOS PUENTE
(Madrid)

1. "Es preferible un solo operador por bar."
2. "Así podrían evitarse problemas de competencia. Los porcentajes ya son excesivamente altos para que esa competencia los hiciera subir aún más."

PATRICIO DIAZ GARCIA
(Madrid)

1. "Considero más conveniente que solo haya una empresa operadora en cada bar."
2. "Siempre hay unas máquinas que dan más ganancias que otras. Si los operadores coinciden en el mismo local los porcentajes subirían y con la competencia saldríamos perjudicados."

MIGUEL ANGEL GARCIA
(Alava)

1. "Pueden coincidir varias empresas operadoras en el mismo bar."
2. "Pensando en que se explotan dos tipos de máquinas, A y B, es posible que un solo operador no pueda cubrir en el mismo local la regla de las dos máquinas A para una B."

JOSE LUIS MARQUEZ
(Badajoz)

1. "Es preferible que sea una sola empresa operadora la que explote todas las máquinas de un bar."
2. "Habiendo un solo operador no tiene que repartir las recaudaciones y eso es muy importante para la amortización de las máquinas y el pago de los impuestos."

DOMINGO ROBRES ALCAIDE
(Ciudad Real)

1. "Mejor que sólo trabaje una empresa operadora en cada bar."
2. "Pienso que es más apropiado para evitar las posibles competencias entre los operadores. De lo contrario se originarían situaciones muy violentas."

¡USTED!

Que todavía saborea los excelentes resultados de las famosas:

Asegúrese otra baza con los últimos modelos del mercado...

Y pásese definitivamente a nuestro lado con el revolucionario "NEXT CENTURY"

PETACO, S.A.

- LA SEGURIDAD DE UNA GRAN FIRMA
- LA GARANTIA DE UNA MAYOR EXPERIENCIA

¡POR FIN!

Comienza una nueva generación de máquinas tipo "B" con la fabulosa "2.ª versión" del

ARRIBA 7½

Un generoso "devolvedor de monedas" para un mayor reparto de premios.

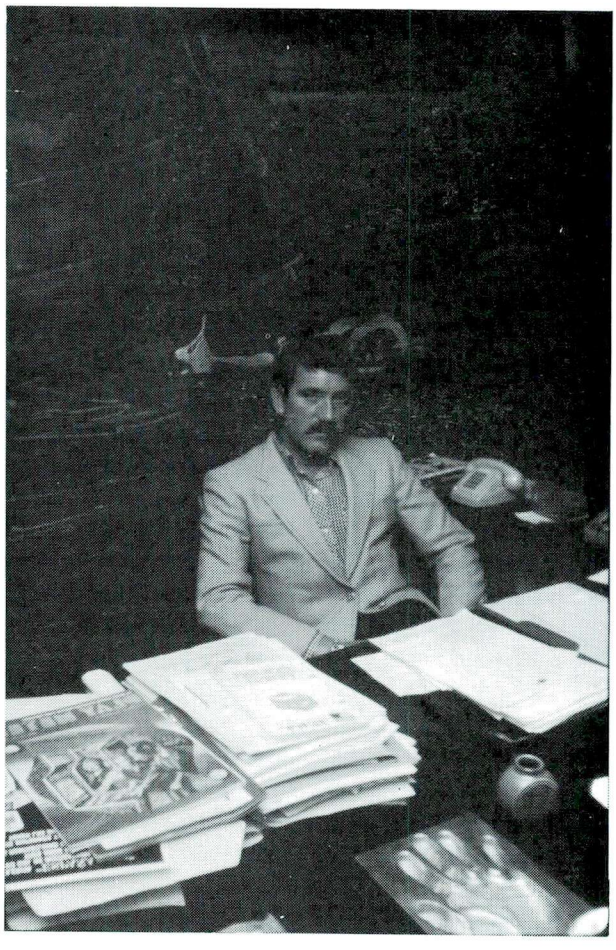
Una dinastía que continuará con los sensacionales "Bowling Fruit" y "Pick your Fruit". Dos maduradas frutas que usted podrá saborear en muy poco tiempo.

PAREDES s.a.
AUTOMATICOS DE RECREO

REGEL SPAIN S.A.
Manufactured in Madrid

Entrevista creativa

▪ Llegó a Madrid con cinco duros en el bolsillo...



Llegó a Madrid con 25 pesetas en el bolsillo. En su mochila, una larga experiencia de duros trabajos, lleno de ilusiones, de espíritu inquieto y carácter emprendedor, luchador infatigable, ávido de experiencias... Joaquín Franco, un sencillo hombre del pueblo que a fuerza de sacrificio, tesón y también un poco de suerte, ocupa hoy un puesto destacado entre los más importantes fabricantes con que cuenta la Industria del Automático en nuestro país. Pocos hombres pueden sentirse tan orgullosos de su andadura profesional como los hermanos Franco que, de la nada más absoluta, supieron levantar un pequeño imperio de seis plantas, más de 240 operarios, y fabricación propia: Recreativos Franco.

Por Pilar Alonso

La otra imagen de Joaquín Franco

HIJO de agricultores, el mayor de tres hermanos, Joaquín Franco no tiene inconveniente alguno para explicar cómo se hizo a sí mismo. Trabajó en el campo, en una cantera, en una fragua, en la hostelería...

—"He hecho de todo en la vida. Pero el verdadero interés hacia las máquinas me vino cuando acabé el servicio militar en 1960. Entonces trabajaba en un bar de camarero, y como lo que yo tenía eran muchas ganas de independencia pero no tenía dinero, vi un negocio fabuloso comprar una máquina de segunda mano por 18.000 pesetas a pagarla en treinta, sesenta y noventa. Era de la firma FAER, modelo "Sideral". La puse en el bar "Cuatro Caminos", que ya no existe, y la primera semana antes de ir a recaudar me llamaron porque decían que estaba averiada. Resultó que estaba el cajón lleno. Había hecho 2.000 pesetas rubias en menos de un semana. Era una maravilla."

—Se emociona Joaquín al recordar sus primeros pasos, pasos que volvería a andar de nuevo si fuera necesario porque este negocio le apasiona.

—"Como no sabía nada de técnica, hice un trato con unos mecánicos que conocía, y a los pocos meses me defendía bien reparándolas. Empecé a comprar más, siempre de segunda mano o las que no quería nadie, las ponía a punto y las sacaba a la calle, nunca en Madrid claro porque, como eran viejas, no rentaban. Tenía que ser en la provincia, en Avila, en Toledo, etc. De este modo nos fuimos extendiendo, y de los años 61 al 68 en que nos dedicamos exclusivamente a la explotación, llegamos a tener cerca de 600 máquinas repartidas por todo el territorio, además, nos recorríamos en moto de 400 a 500 kilómetros diarios para verlas una por una."

▪ Antes de fabricar máquinas trabajó en el campo, en una cantera, en una fragua, en hostelería...

NOS ROBARON LAS MAQUINAS

—Según parece, todo iba sobre ruedas, ¿no tuvisteis ningún problema durante ese período de tiempo?

—"Sí hombre, sí. Problemas siempre se tienen. Mira, cuando peor lo pasé fue estando mi hermano haciendo el servicio militar, yo tuve un accidente viniendo de Toledo, de reparar una máquina, y cuando salí del hospital con 94 puntos que me dieron en una pierna, de las 70 u 80 máquinas que teníamos habían desaparecido casi la totalidad. Fue un desastre. El segundo tropiezo ocurrió después de empezar de nuevo en el año 67. Teníamos un millón ahorrado, además nos costó sangre ganarlo, lo invertimos en un salón de billares pero nos engañaron porque después de pagar nos enteramos que el salón estaba desahuciado por el Ayuntamiento. No veas cómo lo pasamos. Pero volvimos a empezar de nuevo porque la lucha es la única manera de tirar para adelante."

—¿Cuándo decidísteis dejar la explotación y ser vosotros fabricantes?

—"Es en el 68 cuando vemos la posibilidad de fabricar, y estuvimos cerca de tres años estudiando las máquinas de todos los fabricantes españoles que había, incluso alguna americana, y cuando nos decidimos a sacar la primera máquina que se llamaba "Mississippi", basada en el "Rey de diamantes" que hizo Petaco, pero disfrazada un poco, resultó ser un verdadero éxito, funcionó muy bien. El segundo modelo que fabricamos "Venus" fue mucho mejor, y así... hasta ahora."

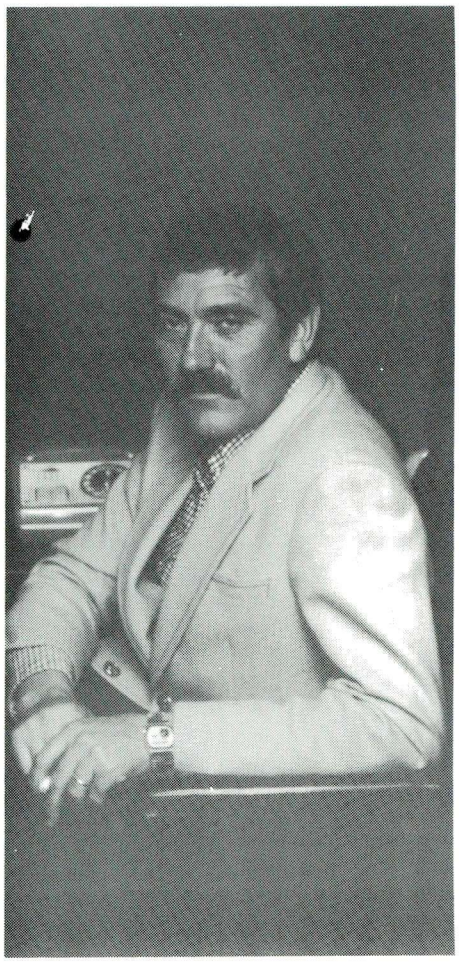
UNA POSTURA REALISTA

—Joaquín Franco está ya a la vuelta de muchas cosas, pero sigue conservando esa llana naturalidad que le caracteriza a la par que, por su privilegiada situación y como hombre de mundo, conocedor de las ferias y certámenes más importantes, se muestra muy crítico, quizás un poco pesimista a la hora de analizar esta industria en España.

—"Ahora mismo el vídeo está francamente mal, pero no porque no trabaje o porque no guste, sino porque se están fabricando demasiados. No estamos dando respiro al explotador. Y te digo una cosa, como esto siga así para el mes de septiembre no sé qué va a pasar, pero lo vamos a lamentar todos."

—¿Existe alguna solución para paliar este grave problema?

—-Sí, y quiero que lo pongas ahí, muy claro, aunque muchos no com-



parten esta opinión conmigo, la única solución es que por fin prospere el pleito que ha iniciado Williams y Automave. Además, no comprendo cómo fabricantes importantes no apoyan a Automave, no lo entiendo. En consecuencia, que se respeten las patentes, y el que tenga la suerte de tener en ese momento el mejor modelo, que saque el mayor provecho."

Como contrapunto, respecto a las máquinas de tipo B se muestra optimista al máximo **"porque, naturalmente después del Reglamento y si sale como lo hemos pedido, vamos a ser el país que más dinero van a poder pagar las máquinas en la calle. No te olvides que las máquinas inglesas están dando premios de dos libras y viven de miedo; nosotros estamos por encima de ellos y vamos a hacer una buena y potente industria".**

"SADA 81 PUEDE RESULTAR MARAVILLOSA"

—¿Y qué medices de las del tipo C?

—"No debemos ser ambiciosos, porque exprimir un poco la vaca es peligroso. Me gustaría que fueran fabricadas y vendidas por fabricantes españoles, y a parte de estar ubicadas en casinos, podrían estar igualmente en clubs privados o en algunos hoteles o en sitios muy específicos, pero todo muy bien controlado y muy claro."

—Dentro de unos meses, concretamente en noviembre, se celebrará en Torremolinos, la nueva edición de Expo-Juego que, a partir de ahora se llamará SADA, ¿cómo crees que se desarrollará?

—"Con la anterior quedé gratamente sorprendido. Fui sin ningún interés, pero cuando ví el auge que tenía, la cantidad de gente que había... quedé muy impresionado. El único fallo que veo, y que me da mucha pena, es que siendo nuestra, no se expongan demasiados modelos nuestros. Debemos corregirlo, y si ponemos todos un poquito de cada uno, puede resultar maravillosa."

Mientras nos enseña cada una de las dependencias de su fábrica, a la que cariñosamente llama *"su novia"*, explica cómo le horroriza sentarse tras la mesa del despacho, prefiere mezclarse entre los técnicos y ayudar a diseñar; es un hombre sencillo y abierto que gusta de jugar a las máquinas, especialmente si son de la competencia, *"porque mirando se aprende ¿no?;* un trabajador incansable que ha llegado muy alto en esta industria.

Pilar Alonso

Sonic

SPIN A LITE - Electrónica tipo B

Las máquinas recreativas con premio son el recurso seguro y estable para su negocio, y SPIN A LITE es el modelo que le proporcionará esa seguridad y el máximo de rentabilidad en un mínimo de espacio.

Sonic
GALAXY WARS II
Vídeo tipo A

El vídeo se ha convertido en una forma seria de utilización del tiempo de ocio. GALAXY WARS II, es la alternativa seria para obtener una mayor rentabilidad de su inversión.

Son productos

Sonic

Donde la calidad va antes que el nombre.

SEGA, S.A. - VIRE, S.A.
Ctra. Toledo, km. 22,900 (Parla) Madrid.
Teléfonos: *232 66 40.
Dirección Postal: Apartado 16.117, MADRID.
Télex: 44070 game e - Telegramas: SEGASTAR.

BILLPORT S.A. Una Vocación de Calidad y Desarrollo

La fabricación de maquinas recreativas en España se ha convertido, en el plazo breve de sólo unos años, en uno de los mayores retos industriales del país. Frente a él, algunos empresarios del sector han sabido reaccionar de forma creativa, adecuando sus sistemas de producción a niveles auténticamente europeos y encarando el compromiso de ser fabricantes en un ramo que, necesariamente, debía de olvidarse de los pasados "tiempos fáciles" y ganar su crecimiento y rentabilidad a cambio de esfuerzo y creaciones de calidad. Entre las firmas que así reaccionaron, ante las importantes dificultades que llegaron de la mano de factores tales como el retroceso del pinball ante el vídeo, la entrada en vigor de un Reglamento lleno de obstáculos y limitaciones y otras causas de muchas índoles, se puede situar en un lugar destacado a BILLPORT, S.A.

BUENA prueba de lo que acabamos de afirmar es la actual situación de la firma que, en el pasado mes de abril, ha ampliado considerablemente sus instalaciones y que cuenta de forma constante con una cartera de pedidos sin huecos y que, si logra ampliar, es merced a su seriedad y sentido de la responsabilidad comercial junto a esa sana ambición que debe caracterizar a la empresa privada, en bien de la prosperidad y el desarrollo económico de la sociedad en general.

Y lo cierto es que en Billport no se regatean esfuerzos para servir al cliente, ni ilusiones para buscar las mejores puertas adentro de los 6.000 metros cuadrados en que se distribuyen las diversas secciones de la factoría, en un total de seis naves.

La gestación o nacimiento de una máquina se produce justamente en la parte nueva de *Billport*. Separados tan sólo por unos metros los laboratorios, sala de pruebas y departamento de delineación mantienen un estrecho contacto.

HORAS DE ILUSION

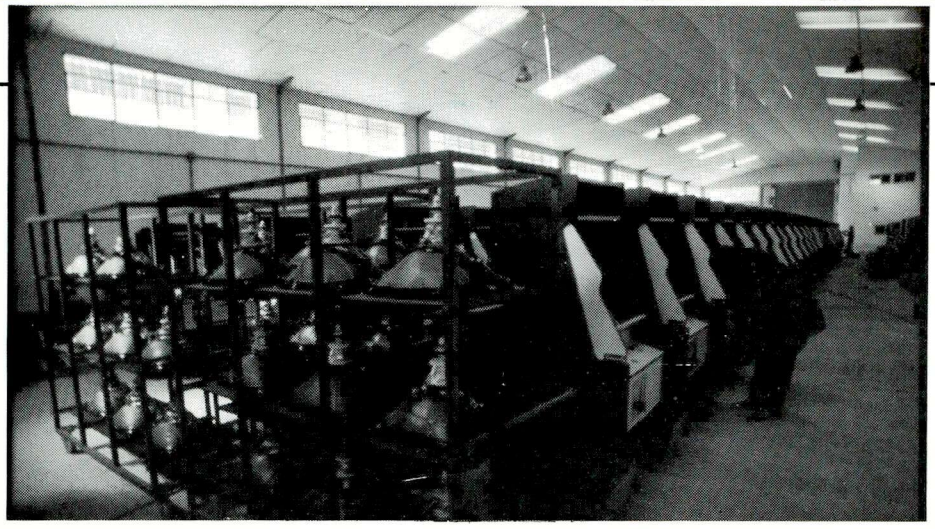
En estas tres dependencias de *Billport* transcurren muchas horas de ilusión y de esfuerzo hasta que se logra la puesta en pie de un prototipo. En el laboratorio son estudiados y realizados concienzudamente los análisis y programas de juego que forman la placa. Es la parte más delicada de todo el proceso de fabricación de un automático y en ella los expertos de alto nivel manejan los microprocesadores electrónicos y circuitos integrados que conforman el corazón de la futura máquina recreativa.

La placa queda pues puesta a punto en el laboratorio después de pasar lo que podría llamarse un doble control de calidad: en primer término el de la propia experiencia de la empresa, que bajo la firma de *Billport* ha alcanzado ya los cinco años de existencia, y que permite dirigir todas las realizaciones hacia un mayor impacto y éxito en el mercado nacional en cada momento. *Billport* se mantiene perfectamente al tanto de las preferencias del público en el mercado internacional y conoce y comprueba sobre el terreno la aceptación que las distintas máquinas "A" y "B" alcanzan en ferias y congresos internacionales.

El segundo control de calidad a que nos habíamos referido es naturalmente de carácter técnico. Es una faceta costosa dentro de la fabricación de máquinas debido a la necesidad de emplear un personal experto y de alta cualificación y, también, al elevadísimo número de horas que en *Billport* se dedican a tal capítulo.

UN JUEGO ASEGURADO

En la sala de pruebas donde se monta el prototipo recién salido del laboratorio se procede a verificar las tarjetas electrónicas de forma exhaustiva y directa. Estas tarjetas electrónicas, que normalmente denominamos placas, ya han sido comprobadas milímetro a milímetro en el paso anterior



Cadena de montaje con los tubos de TV de las máquinas en sus correspondientes carros de traslado.

mediante la aplicación a cada punto de las mismas de un sondeo electrónico, cuyos resultados son ofrecidos a través de un monitor de televisión que, como un sismógrafo, realiza la lectura de las características técnicas y delata la existencia de cualquier fallo.

Pero en la sala de pruebas se logra una total seguridad al someter al prototipo a un trato semejante al que habrá de sufrir una vez instalado en su lugar de explotación. Los empleados de *Billport* encuadrados en esta sección juegan incansablemente sobre los distintos prototipos como más adelante pueda hacerlo cualquier usuario. Incluso activan la máquina echando en ella las monedas de 5 ó 25 pesetas en vez de marcar directamente las partidas para comprobar así el perfecto funcionamiento de los mecanismos de aceptación, recaudación, devolución y rechazo de monedas.

Paralelamente en el departamento de delineación todos los componentes y elementos del prototipo, que ya han venido siendo comprobados, han ido adquiriendo forma. Sobre las láminas extendidas en los caballetes, reglas, escuadras y compases habrán hecho nacer la distribución interior y la línea exterior del aparato. La importancia de una buena presentación y de una adecuada y cómoda disposición de sus elementos integrantes, es sobradamente conocida por la empresa.

LA PRODUCCION EN CADENA

Las naves industriales de *Billport,* situadas en los dos edificios inmediatos al que acabamos de abandonar y en el que también se encuentra la administración y las oficinas de dirección comercial, cuentan con la inestimable ventaja que para este tipo de producción representan la amplitud y la diafanidad.

Estas características físicas posibilitan grandemente las cadenas de producción y montaje, completamente necesarias para atender un promedio de fabricación que actualmente se sitúa en las 1.400 máquinas por mes y que está en curva ascendente.

El criterio de eficacia productiva, que preside las actividades de *Billport,* tiene una doble base: los sistemas de racionalización y encauzamiento del trabajo por áreas y sectores, y las buenas relaciones humanas y laborales de la empresa con sus operarios. *Don Florentino Martínez,* director-gerente de *Billport S.A.,* se muestra justamente orgulloso de la mínima conflictividad que a lo largo de los años se ha registrado en su firma, a pesar de haberse atravesado períodos de gran tensión social generalizada a lo ancho de todo el país.

En los talleres se han separado completamente las producciones de máquinas de la categoría "A" y de categoría "B" y asimismo se han establecido líneas diferenciadas para la mecánica y la producción de materiales eléctricos. Estas separaciones facilitan el trabajo y también su control y permiten que los operarios cuiden e intensifiquen su labor específica.

De este modo se establece un curioso contraste entre las líneas paralelas de mecánica y de material eléctrico. En esta última se realiza sobre los bancos la fabricación de bobinas y transformadores —ya que *Billport* atiende en este campo las propias necesidades de su producción y garantiza de esta forma la perfecta idoneidad de estos componentes para sus máquinas— lo que constituye una labor delicada en la que se manejan piezas de tamaño muy reducido, y en la primera, en la línea mecánica, se trabaja por el contrario con el concurso de máquinas, casi monstruosas, como la prensa gigante en la que se cortan las piezas de latón o hierro que formarán las partes metálicas de los aparatos recreativos. La maquinaria pesada, de la que se dispone, atiende todas las necesidades de la producción: prensas, cizallas, máquinas de embutición, de soldadura por puntos, etc. La matricería con que funcionan algunas de estas máquinas es con frecuencia diseñada y realizada en la propia fábrica, aunque su elaboración también se encomienda a veces a talleres especializados.

Para la realización de estas fases en la firma se ha puesto especial cuidado en las medidas de seguridad en torno a la maquinaria pesada, igual que ocurre en la sección de *carpintería* que, también en nave separada, se ha instalado con sus correspondientes sierras eléctricas y la más moderna tecnología del ramo.

Aspecto parcial de la sala de pruebas donde las máquinas han de aprobar su examen para ir a talleres.

La fabricación de muebles dentro de *Billport* es una prueba más de la vocación de industria integral que preside el espíritu de esta todavía joven empresa. Porque aunque por el momento todavía no es autosuficiente en el abastecimiento de moblaje esta sección, como otras de la fábrica, está en fase de expansión y ya han sido instalados importantes elementos para completar el proceso: una prensa de ajuste de cinco metros que permite el ensamblaje rapidísimo de seis y hasta siete máquinas de forma simultánea o una cabina de pintura de las conocidas como *cortina de agua* que una vez en funcionamiento permitirá que la fabricación de una máquina sea realizada en el interior de la casa desde el primero hasta el último detalle.

LINEAS DE MONTAJE CON MAQUINARIA NEUMATICA

La sección de montaje tiene unas características muy especiales debido a la instalación de una completa infraestructura neumática o de aire comprimido. Esta instalación que en términos cariñosos es conocida como "la verbena" dentro de la fábrica, cuenta con una disposición volada de aproximadamente 40 terminales dispuestas en varias hileras paralelas y situadas por encima de las máquinas que van siendo montadas.

Las máquinas se disponen en cuatro o cinco filas de unas 30 unidades cada una y los trabajadores van realizando el taladraje, atornillado y otras operaciones similares sobre cada una con la terminal neumática que les permite desplazarse varios pasos y llegar hasta cualquier punto del aparato. Este método une a la eficacia y rapidez una gran seguridad en todas las funciones que atiende y explica en buena medida la elevada producción y capacidad de atender a su cartera de pedidos de una firma que como *Billport* no cuenta con un número de operarios excesivamente alto, puesto que estos no llegan a 60.

El sistema va a ser ampliado o más propiamente dicho: instalado también en carpintería para lo que ya se cuenta con el correspondiente compresor. El aire comprimido en esta última sección permitirá entre otras cosas, una perfecta limpieza por aspiración de serrines y virutas que a su vez serán reciclados dentro de la propia fábrica para ser utilizados junto al fuel como combustible de la calefacción.

Y poco a poco hemos llegado al final de un proceso meticulosamente cuidado y atendido pese a la rapidez de su realización. Los cristales serigrafiados y la cerrajería llega por fin al encuentro de las tarjetas electrónicas instaladas en el interior de las máquinas todavía abiertas.

El aparato queda listo para el juego y en él, como un marchamo de calidad, aparece el anagrama de la casa Billport.

Los camiones se introducirán en los muelles de carga y descarga dentro de las naves, de forma que hasta el mismo instante de su entrega las máquinas permanecen protegidas al máximo. Durante una jornada iniciada a las siete y media de la mañana y finalizada a las cinco de la tarde se ha vivido la pequeña historia de la creación de una máquina recreativa en el polígono de Albarreja de Fuenlabrada (Madrid) entre las paredes de una de las fábricas que mayor éxito está alcanzando con sus modelos.

Hoy máquinas B como *SILVER LINE* o *5 x 4* o máquinas A como *OVNI* o *SCRAMBLER* salen desde aquí a todos los puntos del país. En ellas está revisado desde el circuito electrónico, hasta el canteado de sus bordes de madera, y en ellas está también puesta la ilusión y el esfuerzo para merecer un futuro cada vez mejor y posiblemente abierto a la exportación internacional.

PLEIADS

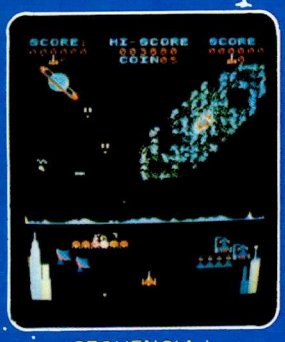
EL DESAFIO TE ESPERA...
EL CAMINO PARA LA GUERRA ES SEGURO

NUEVO
CONCEPTO
DE MUEBLE

IRECSA

PLEIADS

INTRODUCCION



SECUENCIA I

Enemigos que vienen del espacio desconocido atacan a la tierra, tu misión es destruirlos, antes de que ellos acaben contigo.

SECUENCIA III

Llega la nave nodriza despidiendo marcianos, a los cuales has de destruir con fuego muy rápido tanto a la nave como a los marcianos.

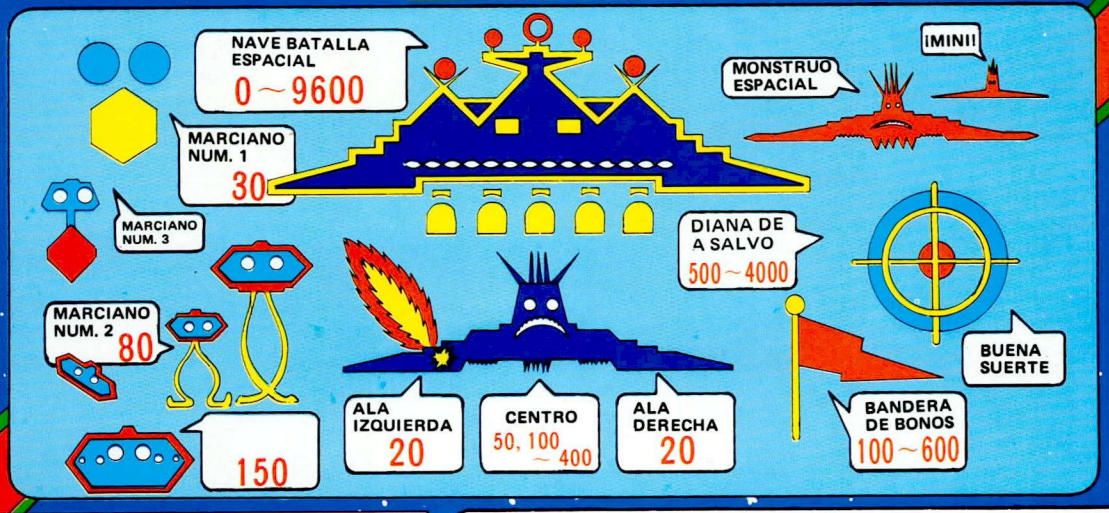
SECUENCIA II

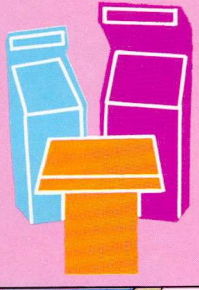
Tu nave despega hacia la galaxia sideral, y te encuentras con monstruos que van aumentando de tamaño atacando a nuestra nave, tu fuego en el centro los destruirá.

SECUENCIA IV

Tu nave espacial aterriza en la Base Central, esquivando los obstáculos y luces de flash de la pista para poder llegar a la diana a salvo.

PUNTOS





ALTO	LARGO	ANCHO
149 cm	49,5 cm	61 cm
74 cm	81,25 cm	56 cm
185,5 cm	67,25 cm	86,25 cm

IRECSA

Princesa, 5 - Teléfonos: 248 17 78 - 248 15 24 - MADRID-8

Reportaje

Son más de ochocientas las personas que pasan diariamente por un Salón Recreativo. Sobre todo si, como el que nuestra revista ha visitado, ocupa un lugar céntrico en una de las grandes ciudades españolas y cuenta con los últimos modelos de todo tipo de máquinas. En este reportaje, MAQUINA RECREATIVA, ha querido escudriñar sociológicamente en ese grupo heterogéneo y dinámico que disfruta su derecho constitucional al ocio, sosteniendo a la vez una de las industrias más importantes del país. ¿Quiénes son? ¿Cómo son? ¿Qué edad tienen? ¿Por qué juegan?... Estas son algunas de las preguntas que intentamos contestar desde el mismo título del presente reportaje ¿QUIEN JUEGA EN LOS SALONES?

¿Quién juega en los Salones?

A la una del mediodía, el ruido de las máquinas se extiende por las cercanías del salón. Dentro, unas cuarenta y cinco personas, jóvenes en su mayoría, pasan el rato jugando en galaxias remotas o esperando ansiosos la combinación perfecta, estrellas o frutas, de las cien pesetas del premio "gordo". Pero el tipo de público varía bastante al cabo de toda una jornada.

Por las mañanas, rompiendo la excepción del escaso número de mujeres que frecuentan el salón, son bastantes las señoras que, valientes, alternan la cesta de la compra con las máquinas "B".

"La hora de la comida es la más floja, nos comenta un empleado del local, *por la tarde comienza a venir la gente mayor* casi todos, a las máquinas recreativas con premio". Porque, como un señor observa, *"el vídeo es cosa de jóvenes; nosotros ya no tenemos reflejos para dar a tantos botones".* Los chavales, por su parte, también tienen sus razones: *"Las máquinas B son aburridas, no se gana nunca y además no se participa nada en el juego, porque no existe el juego en sí".*

Al fondo del salón, tres máquinas de "pinball", soportan a duras penas, la competencia de los cuarenta aparatos de vídeo que, en veinte modelos diferentes, están repartidos por el resto de la

sala. Algunas chicas, que acuden por las tardes acompañadas de sus novios o amigos, son las únicas clientes de las máquinas de bolas, chicas poco audaces todavía, para embarcarse en batallas siderales.

LOS OPORTUNISTAS, ESOS "TRABAJADORES"

Pero las auténticas vedettes del salón son las máquinas "B". Situadas a la entrada, es allí donde se arremolinan los clientes habituales que juegan y observan atentamente el ir y venir de luces, estrellas y colores. Y tras los jugadores, la siguiente fila: los oportunistas, que es como allí les llaman. *"Una vez que las máquinas dan el premio máximo* —nos explica el empleado— *suelen repetir. Esto, hay gente que no lo sabe y tras coger las cien pesetas no siguen jugando"*. Y ese es el instante preciso, el momento mágico que el observador de la segunda fila aprovecha para acercarse a la máquina, y recoger, con pocos duros, esos premios que el jugador anterior, cómplice involuntario, le ha servido en bandeja. Los aficionados a estas máquinas son, en su mayoría, hombres y mujeres de más de cuarenta años. Parados, muchos; trabajando, bastantes menos, abueletes "simpáticos", ejecutivos, carteristas que también buscan "su oportunidad", y señores impecablemente trajeados. Pasan allí varias horas jugando y algunos se quejan de llevar gastadas quinientas, mil y dos mil pesetas sin saborear plenamente el regustillo del premio. *"Aquí, el 90 por 100 de los que jugamos a las máquinas "B", salimos perdiendo dinero"*, nos explica un jugador habitual; pero, según los empleados del local, para los oportunistas las "B" son como un trabajo más. Divertido y bastante rentable. Y la historia se repite: siempre son los que se quejan de perder, aquéllos que más disfrutan metiendo duros en las máquinas.

EDAD	HOMBRES	MUJERES
Menos de 14 años	4,2%	8,6%
11 a 19	25,2%	13,0%
19 a 25	21,1%	34,7%
25 a 30	5,2%	8,6%
30 a 40	7,3%	4,3%
Más de 40 años	35,7%	26,0%

LOS COLEGIALES JUEGAN MENOS

A las seis de la tarde, de nuevo hora punta, hay casi cien personas en la sala. Comienzan a entrar chicas y chicos muy jóvenes. Es el momento de dejar el trabajo, la academia, el colegio... o el de esperar a que empiece la discoteca. Los soldaditos aprovechan la tarde de paseo para llegar al centro de la ciudad, y allí, al topar con los salones, entran a pasar el rato. *"Yo no gasto mucho dinero* —nos dice un chaval— *sólo echo un par de duros y me voy"*. Estos jóvenes frecuentan el salón, como mucho, dos o tres veces por semana, y algunos son auténticos maestros en destruir invasores fosforescentes. *"Hasta las nueve de la noche la cantidad de público no varía demasiado* —observa el empleado— *y los fines de semana es fácil que se doble el número de personas que por aquí desfilan cualquier día de trabajo"*.

Pocos son los que pueden resistirse al atractivo de protagonizar nada menos que una batalla espacial. Un placer que antes se reservaba a contados héroes como Flash Gordon.

Con las diez de la noche viene la retirada. Los jóvenes vuelven —seguramente— a casa. Los menos jóvenes al cine o a bailar, y los "carrozas" cansados de las "B", de los duros, y de las estrellitas que insisten en no adoptar la combinación mágica, llave del premio, se retiran a esperar que la suerte descanse de otros y sea suya al día siguiente.

Así llega la hora final. Son las once de la noche y las máquinas, una tras otra, van cerrando los ojos. A los empleados este momento de calma se les antoja extraño. El ruido, ensordecedor, de sesenta máquinas funcionando a la vez, les suena ya como música celestial. Al día siguiente, la vida volverá a la sala. Serán los mismos jugadores los que entren, salgan y observen idénticas escenas; los que compitan por enésima vez con los mismos extraterrestres, o dejen sus nervios al volante de coches simulados.

Pero cada día, el carnaval parece esconder matices diferentes. Es el placer de jugar.

Soledad Alonso Pérez

Los aciertos de Vídeo Game, S.A.

Fuimos los últimos en lanzar el RADAR SCOPE, pero su acelerador es un importante ACIERTO, lo que ha hecho que sea el más rentable, demostrándolo la demanda que todavía existe. Y además puede grabar su nombre consiguiendo récord. Ahora somos los primeros en lanzar el SPACE TREK, con el gran ACIERTO del juego progresivo que incita al jugador a llegar hasta el final de todas las secuencias sin dejar la máquina para poder grabar su nombre consiguiendo récord. POR ESO, SALIENDO LOS PRIMEROS O SALIENDO LOS ULTIMOS, LOS APARATOS DE VIDEO GAME, S.A., SON LOS MAS RENTABLES. ¡¡OPERADOR!! INVIERTA EN APARATOS VIDEO GAME, S.A., Y EL FUTURO DE SU NEGOCIO ESTARA ASEGURADO.

Video Game, S. A.

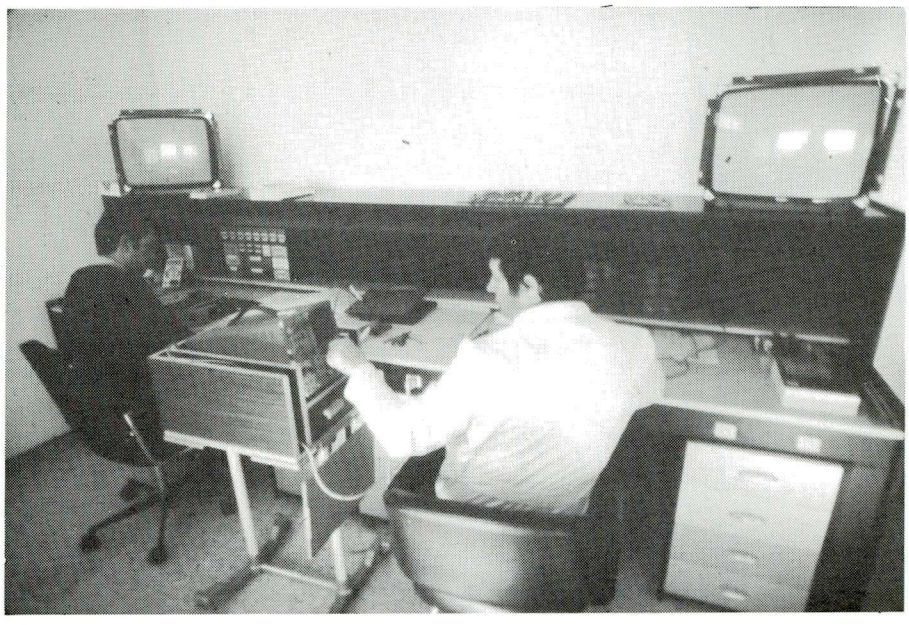
Virgen de Nuria, 28 Teléfono 661 72 04

SANT BOI DE LLOBREGAT (Barcelona)

Páginas técnicas

El Diodo Semiconductor

Tal y como anticipábamos en nuestra anterior publicación, comenzamos la descripción de las principales características de trabajo y funcionamiento, así como de la aplicación, de los principales elementos semiconductores. Asimimo, no olvidamos el importante tema de las averías en las placas, información que ha sido magníficamente recibida por nuestros lectores. En esta ocasión, trataremos dos averías detectadas en las máquinas de tipo "A", "The End" y "Berzek".



CUANDO a un cristal de germanio o de silicio puro se le enrarece con la adición de algunas pequeñas partículas de elementos químicos, tal como fósforo, antimonio o arsénico u otros elementos más variados, el cristal así enrarecido sufre una alteración en sus propiedades características. Una de las más acusadas es la que hace referencia a la conductibilidad eléctrica debida a la adicción o sustracción de la cantidad de electrones libres que pueden originarse en el cristal ya enrarecido.

A estos cristales ya modificados, se les llama del grupo "N" o de tipo "P", según sean considerados de tipo negativo o positivo sus propiedades en cuanto a la conducción eléctrica.

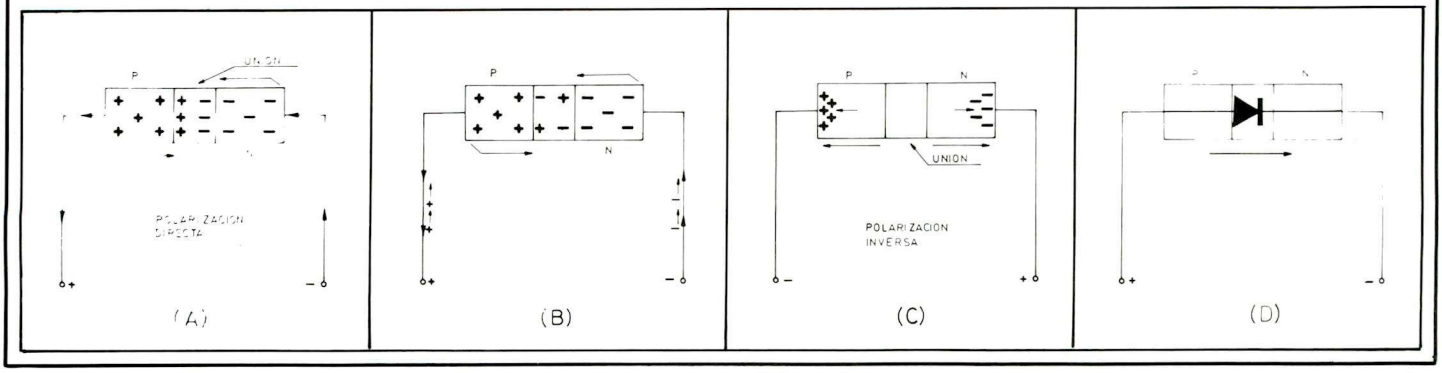
Cuando se realiza la unión de un cristal formando una sola unidad se da lugar a la formación de este elemento semiconductor llamado diodo, y que es objeto de una muy amplia y diversa utilización en los circuitos electrónicos.

Para comprender perfectamente el funcionamiento de los diodos semiconductores, hay que observar y considerar el comportamiento de la unión de cristales de germanio o silicio de tipo "P" con el tipo "N".

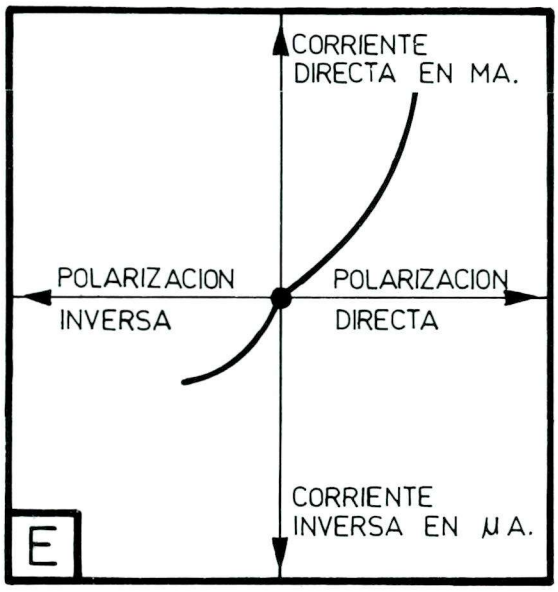
Al aplicar una tensión entre extremos del diodo semiconductor, según la figura B los electrones se dirigen hacia el positivo de la alimentación a través de la unión, y a su vez los huecos se dirigen hacia el negativo a través también de dicha unión.

Al coincidir en la unión el hueco y el electrón, éstos se neutralizan y dan lugar a que otro electrón y otro hueco se precipiten hacia el diodo procedente de la fuente.

Cuando se aplica una polarización



... El diodo semiconductor



La curva de funcionamiento del diodo P-N señala la forma en que varía la corriente a través del diodo, según sea la polarización directa o inversa de la tensión aplicada.

al diodo en sentido directo se consigue una mayor circulación de corriente. (Fig. A).

Por el contrario si la polarización al diodo es en sentido inverso, la resistencia interna de la unión es sumamente elevada y por tanto la llamada corriente inversa es prácticamente nula. (Fig. C).

La curva de funcionamiento del diodo P-N, Fig. E, señala la forma en que varía la corriente a través del diodo, según sea la polarización de la tensión aplicada, ya sea directa o inversa. Finalmente, la figura D, representa la forma simbólica del diodo.

Dos nuevas averías

LA primera avería ha sido detectada en la máquina "The End" y consiste en la falta de una pista de algunas de las placas superiores de circuito impreso y que debe unir el PIN 8 y 12 del circuito integrado localizado en la situación "K5" de la placa superior.

El circuito integrado 74LS74, es un doble Flip-flop del tipo D, compuesto por dos básculas que pueden trabajar conjunta o separadamente.

Cada báscula está provista de una entrada individual de "Preset" (Pins 4 y 10) y de "clear" (Pins 1 y 13), y de unas salidas complementarias entre sí, llamadas "Q" (Pins 5 y 9) y "$\overline{Q}$" (Pins 6 y 8). Una entrada de información llamada "D" (Pins 2 y 12), y una entrada de reloj llamada "CK" (Pins 3 y 11).

La información aplicada a la entrada "D" es transferida a la salida "Q", cuando la señal de reloj asciende hasta su flanco positivo o flanco alto; (high). La función que realiza dicho circuito es la de dividir por dos en su primera báscula y la de dividir por cuatro en la segunda báscula.

La operación queda interrumpida al faltar el mencionado puente entre las patillas 8 y 12, ya que a la llegada de un nuevo impulso de reloj de flanco positivo, la salida complementaria "$\overline{Q}$" (Patilla 8) no transfiere la información a la entrada de datos "D" (Patilla 12).

La mencionada avería únicamente se detecta cuando alguno de los contadores de tanteo de los jugadores, registra 20.000 puntos o más; también cuando la araña principal se queda vacía.

Los síntomas que se presentan son los siguientes:

A) Cuando el contador de tanteo de alguno de los jugadores registra 20.000 puntos o más, a partir de ese tanteo, la nave defensora desaparece de la pantalla quedando únicamente visualizado el disparo.

B) Si antes de conseguir los 20.000 puntos o más, la araña principal queda descargada, se detiene en la situación donde esté en pantalla y ya no se vuelve a cargar, por lo que queda detenido el juego.

Para prevenir estas averías, localizar el circuito K5 (74LS74) de la placa superior y puentear los pins 8 y 12 según la figura 1.

BERZERK

La máquina "Berzerk" incorpora un sistema de almacenamiento de datos llamado "Bookeeping" (libro de contabilidad) que registra todo el movimiento estadístico del juego, quedando registrados los créditos, partidas jugadas, monedas entradas

ingestra sa

ASESORIA JURIDICA CIVIL - MERCANTIL
FISCAL PARA EMPRESAS OPERADORAS

Especialistas en tramitaciones derivadas del Reglamento.—Oficina distribuidora de la placa identificativa exterior

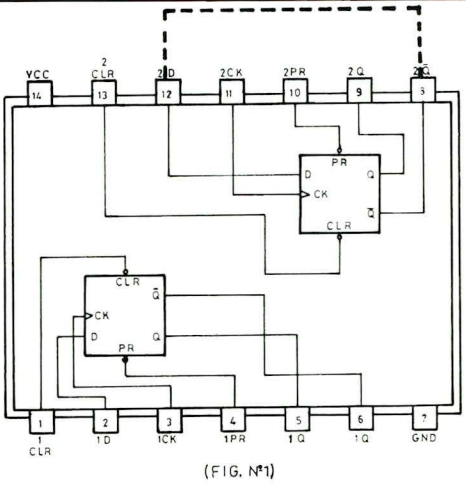
ARAGON, 416, 1.º, 2.ª
Teléfono: (93) 226 72 99 BARCELONA-13

Miky s.a.

Veinticinco años nos avalan suministrando máquinas de ocasión.
Distribuidores de las principales marcas españolas

Máquinas de contar monedas. SAVE-TIME

Avda. Gaudí, 13
Teléfono: (93) 255 62 07 BARCELONA-25



(FIG. Nº1)

por trampilla, créditos entrados por pulsador de servicio, máximos tanteos, tiempo de juego total, y mantiene toda esta información incluso con la máquina desconectada de la red, por largos períodos de tiempo.

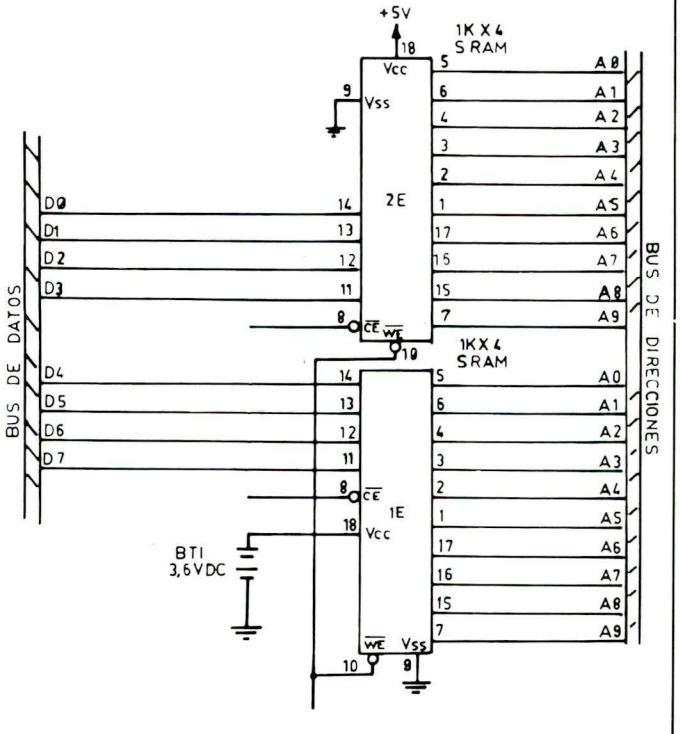
El citado sistema incorpora dos Ram, estáticas 2114 situadas en la localización 1E y 2E (Fig. 2) y una alimentación independiente para la Ram 1E. Esta alimentación es proporcionada por una batería de tipo recargable de níquel-cadmio y que garantiza por tanto la acumulación de los datos con una tensión mínima de hasta 2 voltios.

Como se puede apreciar en la figura 2, las Rams 1E y 2E están conectadas directamente al Bus de datos y al Bus de direcciones para poder hacer la operación de "SCRACHT-PAD" (Busca y recopilación de datos). De esta manera en la Ram 1E, queda almacenada permanentemente toda la información estadística del juego.

Cuando alguna de estas Rams está averiada el contador correspondiente a las partidas incrementa un determinado número de partidas, llegando a ser éstas de 99 partidas o más, y quedando incluso en algunas ocasiones compuesto este contador por una cifra y una letra, como por ejemplo 3F.

Esta avería es fácilmente detectable con sólo desconectar la máquina de la red y volver a conectarla de nuevo. Una inspección visual al contador de partidas nos da la respuesta inmediatamente, ya que el contador de partidas debe quedar a cero siempre que al desconectar la máquina éste estuviese a cero. De no ser así, podemos proceder a la sustitución de estas Rams quedando resuelta la avería.

Francisco Martínez



(FIG-2)

RIBORT PAT.

— Componentes electro-mecánicos para máquinas recreativas. Accesorios y equipos completos.

— Manecillas de control de dos y cuatro posiciones para máquinas vídeo. Placas de juego. Paneles de mando.

— Distribuidores de la firma COIN CONTROLS LTD.

- Selectores de monedas S1, S10 y electrónicos E15.
- Pagadores rotativos accionados a motor.
- Pagadores e impulsos accionados por electroimán.
- Puertas.

RIBORT, S.A.
San Ramón, 296-298
CERDANYOLA DEL VALLES (Barcelona)
Tel.: (93) 692 01 79

AUTOMAVE, S.A.

CABALLO

Máquinas recreativas infantiles.
Disponemos de diferentes modelos.

MOTO DERBI

CANGURO

chapolin

SERIE AMERICA

Mesas de billar y mesas de chapolín fabricadas para profesionales y serie popular especial para chalets y casas de campo, a precios muy interesantes.

AUTOMAVE, S.A. Sierra de Guadarrama, 29. Torrejón de Ardoz.
Tels.: 675 44 14 - 675 43 62. MADRID

AUTOMAVE, S.A.

DEFENDER

Video tipo A

Sin ninguna duda la máquina líder en estos momentos en el Mercado Mundial

Williams Electronics Inc. expresa su agradecimiento a todos los operadores que, a través de su representante en España, Automave S.A., han adquirido su primera máquina de vídeo "Defender"

Máquinas por las Nubes

SINGAPORE Airlines (SIA), está considerada en la industria de la aviación como una línea aérea de "tercera bandera". Esto significa que ha conseguido una expansión considerable, transportando de un país a otro gente que, probablemente, nunca ha ido cerca de Singapur ni ha estado allí. Pero SIA, que fue quizá una de las líneas aéreas con mayor éxito en el mundo durante la década de los setenta, ha entrado de repente en una época de turbulencia económica. Por ahora, y de momento, los días de gloria se han terminado.

Con los problemas actuales —a escala mundial— del alto precio del petróleo y la considerable disminución del número de pasajeros, muchos gobiernos han dictado medidas de protección para sus propias líneas aéreas, en detrimento de las llamadas de "tercera bandera". Esta nueva situación, está de hecho afectando drásticamente la rentabilidad de SIA, que contribuye en una proporción substancial al producto nacional bruto de su país. Es pues, una de las empresas más importantes para la economía de Singapur, y para disminuir los efectos de la recesión actual y evitar el continuado descenso de pasajeros, su Consejo de Administración, dirigido por Lim Chin Beng, ha preparado una serie de medidas con la esperanza de que se puedan resucitar a corto plazo los éxitos de la década anterior.

Y una de las medidas más originales e inesperadas, ha consistido en la instalación de máquinas de azar (tipo C) a bordo de algunos de sus aviones "Jumbo 747". Sin duda, esta noticia será acogida por las demás líneas aéreas con una mezcla de curiosidad y excepticismo. La posibilidad de volar en una especie de "casino del aire", atraerá a todos aquellos que consideran que cualquier medio de diversión, durante un viaje a 10.000 metros de altura, es interesante y necesario, pero quizá alarmará a aquellos que cuando están en tierra firme, se pasan la vida criticando a las máquinas de azar.

A partir de junio, y de una forma experimental, SIA instalará en uno de sus "Boeing 747", siete máquinas alimentadas por baterías, en un pequeño salón independiente situado en la parte trasera del avión. Las máquinas han sido especialmente diseñadas para operar en silencio, y se ha eliminado el típico ruido de las monedas al caer cuando se ha conseguido un premio. En sustitución de las monedas, se utilizarán fichas de plástico que serán vendidas en el propio salón.

"Haremos un esfuerzo especial para que las máquinas no interfieran en la paz y tranquilidad de aquellos pasajeros que prefieren descansar durante el vuelo", comentaba Lim Chin Beng al dar la noticia. Las luces destellantes, las sirenas escandalosas y los timbres, podrían efectivamente causar pánico entre aque-

llos pasajeros no familiarizados con las típicas máquinas de azar.

El experimento durará dos meses, y se limitará a la ruta transpacífica de SIA. Si tuviera éxito, se podría extender a todas las demás rutas, incluyendo por supuesto a Europa.

Aunque todavía no se han decidido nivel e importe de los premios, existe la idea de que el "jackpot" o premio máximo consista en una cantidad equivalente al precio del billete de avión en un vuelo determinado.

Sin tomar en consideración los aspectos morales —mucha gente protestará por este único motivo— SIA quizá haya encontrado una manera original y efectiva de atraer más pasajeros y aumentar por medio de dos canales —incremento del número de pasajeros y recaudación

El director de "Singapore Airlines", Lim Chin Beng, promotor de una idea que puede ser muy interesante.

obtenida por las máquinas— su cifra de ventas. SIA insiste además en que está principalmente motivada por la comodidad y diversión de todos sus pasajeros. Esto ha quedado ya demostrado con el arte culinario de sus chefs y el cuidado cuasi fraternal de sus azafatas. En una reciente encuesta entre miles de personas que viajan con frecuencia, SIA fue votada como la segunda mejor línea aérea del mundo, detrás de Swissair, y por delante de todos los grandes nombres de la aviación comercial. Este simple hecho, da la razón a SIA en sus esfuerzos por aumentar las posibilidades de distracción de sus pasajeros. Estos lo saben apreciar y lo agradecen. ¿Sucederá lo mismo con las máquinas de azar?

Si hay éxito, otras líneas aéreas seguirán a SIA en su ejemplo, y quizá podamos pronto jugar entre las nubes que rodean los aviones de Iberia en sus trayectos por el mundo. Aunque dadas las circunstancias, quizá sería más apropiado instalar máquinas de invasores del espacio...

Jorge María Arqué

NOVATRONIC, S.A.

Distribuidor exclusivo de STAG para España:

— **Programadores**
— **Copiadores**
— **Borradores**

Consulte sobre modelo

NOVATRONIC, S.A.
Alameda Urquijo, 44
BILBAO-11
Tel.: (94) 444 54 72

Cristóbal Bordiú, 55
MADRID-3

NOVATRONIC, S. A.

DIVISION JUEGOS

BUSCA DISTRIBUIDORES PROVINCIALES

Modelos video electrónicos: STAR FIGHT 2
STAR FIGHT 3
ATAQUE SIDERAL
ASTRO ROCKS
PIRATAS
HAPPY GAME

Oferta restos de series

NOVATRONIC, S. A.

Alameda de Urquijo, 44 - Teléfono (94) 444 54 72
BILBAO-11

NOVATRONIC, S. A. Primer fabricante nacional de Subcentrales de Tráfico.

OPERAMATIC VIDEO

operamatic video

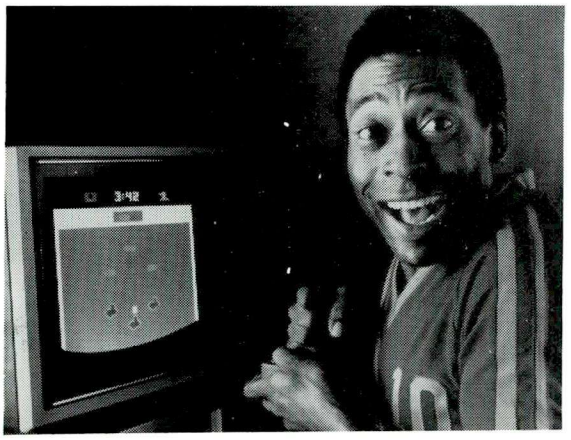
¡LA MAQUINA VIDEO MAS EMOCIONANTE DEL MERCADO!

Bruch, 95 Sabadell (Barcelona) Spain

Télex **52473** OPMV

Mosaico de Actualidad

PELE, LOCO POR LOS VIDEO-JUEGOS



Recientemente el famoso jugador de fútbol Edson Arantes do Nascimiento, Pelé, visitó España para promocionar los juegos por vídeo computadora de la firma Atari.

Desde 1975, Pelé entrena al equipo americano de fútbol "Cosmos" que, como Atari pertenece a la multinacional Warner Comunications Inc.

El equipo se compone de un vídeo y varias cassettes de juegos diferentes: invasores, Supermán, fútbol americano, bolera... y una cassette llamada "fútbol Pelé", con la que el jugador americano y Quini practicaron sus habilidades futbolísticas en la reciente visita de Pelé a España.

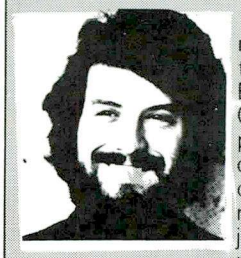
En un principio muchos han podido pensar que estos juegos de vídeo "domésticos" podían desbancar en cierto modo a los vídeos electrónicos accionados por monedas. El director de la firma Audelec, señor Balani explicó a nuestra revista el tema de la posible competencia: "No creo que puedan estos juegos perjudicar a los vídeos más sofisticados. Son cosas situadas en dos niveles completamente distintos. Los vídeos de los bares, por ejemplo, cumplen su papel en el local donde están situados, local al que la gente no acude específicamente a jugar. Por otra parte, el vídeo, juego doméstico, cuenta con el aliciente de la comodidad de tenerlo en casa y la gran variedad de cassettes que ahora existen y que seguirán saliendo de esta u otra marca".

Según la misma fuente, Pelé no ha cobrado nada por la publicidad de estos juegos, sino que este trabajo entra dentro de su contrato con la Warner en calidad de entrenador del Cosmos.

A parte de su vínculo laboral con la empresa, su fama y su afición por el juego han sido factores determinantes para que su imagen se haya considerado la ideal en esta campaña. Pelé ha declarado muchas veces que se niega a hacer publicidad de bebidas alcohólicas o cualquier otro producto más o menos "insano", pero que nunca rechazará ofertas para promocionar diversión, entretenimiento y atención a la infancia.

Y esto es precisamente lo que los video juegos, de cualquier marca pretenden conseguir. El video sigue saltando barreras. Tras el boom de las máquinas electrónicas en locales públicos, el fenómeno aterriza directamente en nuestros hogares a precios relativamente asequibles. Menos sofisticados que las máquinas de los salones, los video juegos nos acercan al espacio, los deportes, e incluso a las matemáticas.

ENRIQUE LOPEZ ONETO, NUEVO REDACTOR JEFE DE "MAQUINA RECREATIVA"



A partir del número que tiene usted en sus manos, Enrique López Oneto, se incorpora a la redacción de nuestra revista con la categoría de redactor jefe. Este joven y conocido profesional del periodismo, pertenece a la primera promoción de licenciados en Ciencias de la Información y ha colaborado y colabora asiduamente en varias publicaciones nacionales, si bien está considerado como un experto en juegos recreativos y de azar, temas en los que ha sobresalido como redactor jefe de la revista "Jugador" y como responsable de la información de "Ocio Recreativo". La redacción de MAQUINA RECREATIVA le da la bienvenida y se felicita de contar con un compañero y un profesional de su categoría.

CALENDARIO DE FERIAS

4-7 JUNIO
Reunión anual de operadores de tocadiscos de Texas. Houston.

5-6 JUNIO
Convención anual de la Asociación de Fabricantes de máquinas tocadiscos de Wisconsin. Holiday y Acres, Rhinelander.

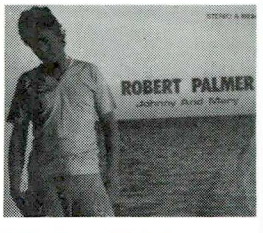
11-13 JUNIO
Reunión anual de la Asociación de Operadores de máquinas recreativas de Illinois. Lincolnshire, Marriott, Linconlshire.

24-26 JULIO
Convención anual de operadores de aparatos recreativos y musicales. Hyatt Regency, Nashville.

11-13 SEPTIEMBRE
Convención anual de la Asociación de operadores de máquinas recreativas de Carolina del Norte y Carolina del Sur. Carolina Inn, Columbia.

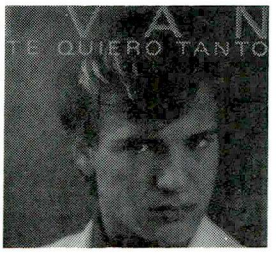
LOS EXITOS DISCOGRAFICOS DE "MAQUINA RECREATIVA"

1. TODOS TENEMOS ALGO QUE APRENDER
The Korgis (Zafiro)

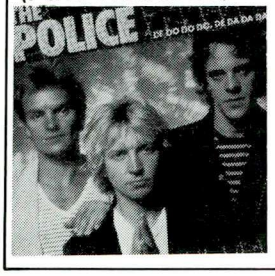


3. JOHNNY AND MARY
Robert Palmer (Island)

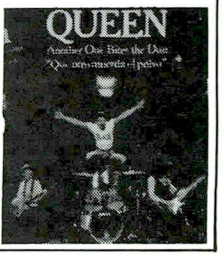
2. DE DO DO DO, DE DA DA DA
The Police
(AM Records)



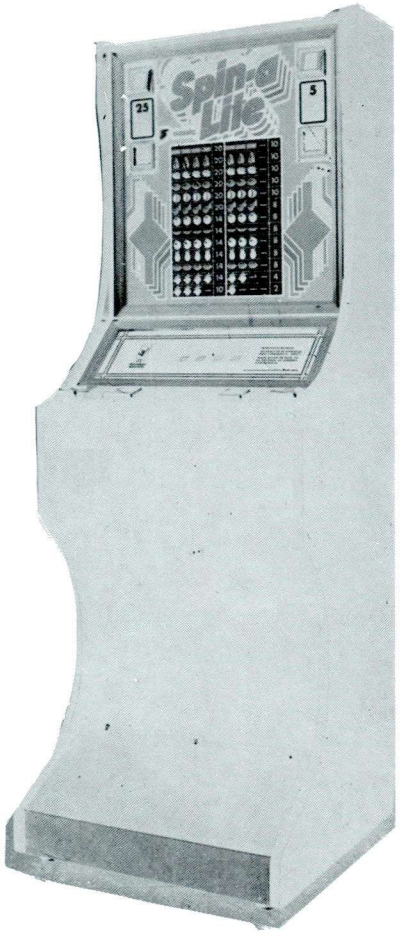
4. TE QUIERO TANTO
Iván (CBS)



5. QUE OTRO MUERDA EL POLVO
Queen (EMI)



Novedades

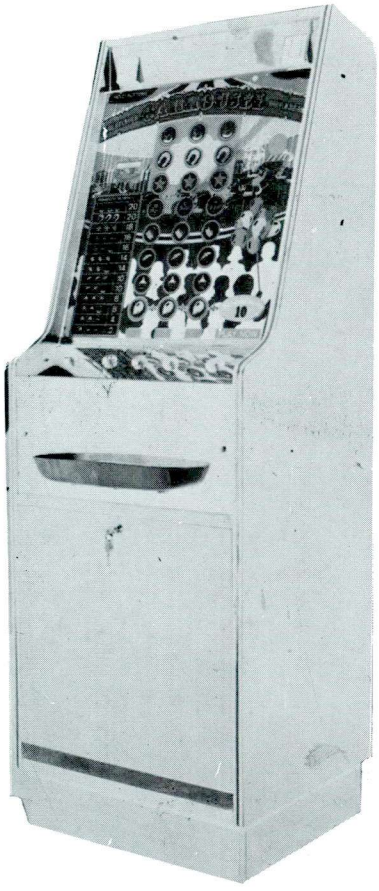


"Spin-a Lite", el constante atractivo de las máquinas de luces

Sega pone en el mercado un nuevo modelo basado en el tema siempre atractivo de los juegos de luces. Los premios de esta máquina "B" están lógicamente en relación con el número de figuritas o frutas iguales logradas y la dificultad de las mismas. En definitiva, un aparato muy actual y de rentabilidad garantizada.

"IMPULSO", una tentación para probar los reflejos

Dentro de la gama de máquinas de tipo "A" de pequeño tamaño que se producen en el mercado y que rsultan ideales para cumplir el requisito de la proporcionalidad 2 x 1 sería muy difícil encontrar alguna tan interesante como este Impulso de la compañía Cirsa.
El juego es un medidor de tiempo de pulsación manual y concede cinco intentos por moneda mediante un controlador unido al bloque de la máquina por cable. Divertida, atractiva y útil al tiempo.



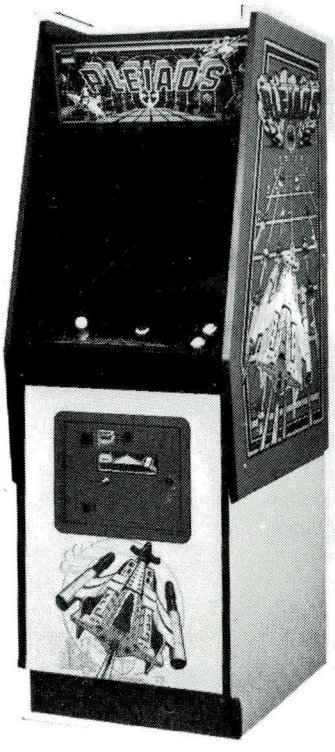
"CIRCUS", una "B" atractiva y de fácil manejo

J. Sanahuja lanza al mercado del automático la máquina que denomina *Circus* aunque en su serigrafiado, que representa la escena bajo la carpa de un circo, se inscriba el nombre de Carrousel. Es un modelo de luces con ocho posibilidades triples de premio y otras cinco combinadas que alcanzan desde las diez hasta las 100 pesetas de entrega en caso de acierto. Su acabado es muy cuidadoso y la máquina está realizada en sus detalles con materiales de calidad que garantizan la resistencia y fiabilidad en su instalación.

BLACK KNIGHT, EL FLIPPER ACEPTA EL DESAFIO

El flipper bien puede resultar aún un tipo rentable de máquina si sus fabricantes aceptan el reto del paso del tiempo e introducen en él novedades y modificaciones atractivas. Eso es lo que ha hecho la marca Williams con su modelo Black Knight al que ha dotado de dos botones para accionar los diferentes mandos de cada lado del aparato, con un bonificador de bolas "contra reloj", un pasillo con bonificaciones sorpresa, etc.

El Black Knight ha sido presentado en Italia recientemente logrando causar un gran impacto.



"PLEIADS", reto a la habilidad del jugador

En un nuevo concepto de mueble, elegante y funcional, "Irecsa" lanza al mercado, este interesante modelo en vídeo, coincidiendo con su aparición en el Japón y anticipándose a su presentación en Europa, siendo, además, la primera vez que una máquina de este tipo va a ser exportada a los Países Bajos, para donde "Irecsa", ha preparado una gran serie.

En sus múltiples y fascinantes secuencias de juego se puede participar en una "guerra en el espacio" y del paso por un intricado laberinto, amenizando todo el juego una gran riqueza de sonidos ambientales.

Homologaciones (del 1 al 30 de Abril)

Conscientes de la importancia que representa para el Sector este tipo de información, MAQUINA RECREATIVA publicará, a partir del presente número, la lista completa de todas las máquinas de tipo "A" y "B" que hayan sido homologadas durante el mes anterior.

TIPO A

Nombre de la máquina	Modelo	Número de registro	Empresa	Provincia
Oruga	Balanceador	A-001/0021	J. Velázquez	Toledo
Caballito de mar	Balanceador	A-001/0022	J. Velázquez	Toledo
Pato	Balanceador	A-001/0023	J. Velázquez	Toledo
Elefante	Balanceador	A-001/0024	J. Velázquez	Toledo
Moto	Balanceador	A-001/0025	J. Velázquez	Toledo
Coche	Balanceador	A-001/0026	J. Velázquez	Toledo
Moncayo	Bolera Americana	A-006/0009	J. López	Zaragoza
T.S.	Pin Ball	A-012/0002	VAPREL, S.A.	Valencia
Kamikaze	Vídeo	A-020/0327	R. Pasleau	Málaga
Kamikaze C. T.	Vídeo	A-020/0328	R. Pasleau	Málaga
Puckman	Vídeo	A-020/0329	R. Pasleau	Málaga
Puckman C. T.	Vídeo	A-020/0330	R. Pasleau	Málaga
Super Fénix	Vídeo	A-020/0331	IRECSA	Madrid
Puckman Part. II	Vídeo	A-020/0332	R. Cendrá	Barcelona
Fortress	Vídeo	A-020/0333	J. Camarillo	Madrid
Rally-X	Vídeo	A-020/0334	J. Sanahuja	Barcelona
Astro Blaster	Vídeo	A-020/0335	SEGASA	Madrid
Astro Blaster	Vídeo	A-020/0336	VIRESA	Madrid
Attacic	Vídeo	A-020/0337	FAMARESA	Madrid
Multivídeo Las nubes	Vídeo	A-020/0338	P. Villanueva	Barcelona
Space Intruders	Vídeo	A-020/0339	A. Dorta	Tenerife
Space Intruders mesa	Vídeo	A-020/0340	A. Dorta	Tenerife
Space Intruders Moon Cresta	Vídeo	A-020/0341	A. Dorta	Tenerife
Space Intruders M. Cresta mesa	Vídeo	A-020/0342	A. Dorta	Tenerife
Space Intruders Phoenix	Vídeo	A-020/0343	A. Dorta	Tenerife
Defender	Vídeo	A-020/0344	J. Sanahuja	Barcelona
Pac Man	Vídeo	A-020/0345	CEVISA	Alava
Space Intruders Space Firebirds	Vídeo	A-020/0346	A. Dorta	Tenerife
Space Intruders S. Firebirds mesa	Vídeo	A-020/0347	A. Dorta	Tenerife
Space Intruders Phoenix mesa	Vídeo	A-020/0348	A. Dorta	Tenerife
305 Némesis	Vídeo	A-020/0349	HEMARE	Salamanca
Nave Filón	Vídeo	A-020/0350	Recreativos García	Madrid
Baskcalf	Vídeo	A-020/0351	CALFESA	Toledo
Come Cocos	Vídeo	A-020/0352	GENTROMATIC, S.A.	Madrid
Galería	Vídeo	A-020/0353	GENTROMATIC, S.A.	Madrid
Defender	Vídeo	A-020/0354	OPERAMATIC VIDEO	Barcelona
Offensiva II	Vídeo	A-020/0355	PEYPER	Madrid
Ruta 16	Vídeo	A-020/0356	INDER, S.A.	Madrid
Come Coco	Vídeo	A-020/0357	CODEMATIC, S.A.	Zaragoza
Missile Command	Vídeo	A-020/0358	CEVISA	Alava
Phoenix	Vídeo	A-020/0359	CEVISA	Alava
Multivídeo Pájaro Azul	Vídeo	A-020/0360	J. M. Vergara	Madrid
Misión Intergaláctica	Vídeo	A-020/0361	AUTRONICA, S.A.	Madrid
Phoenix Part II	Vídeo	A-020/0362	R. Cendrá	Barcelona
Moon Quasar	Vídeo	A-020/0363	J. Vallés	Barcelona
Duendes	Vídeo	A-020/0364	Automáticos del Taxi	Jaén
Cracy Climber	Vídeo	A-020/0365	J. Sanahuja	Barcelona
Orión I	Vídeo	A-020/0366	P. A. Rodríguez	Tenerife
Sky Bird	Vídeo	A-020/0367	CALFESA	Toledo
Bug-Man	Vídeo	A-020/0368	CALFESA	Toledo
Rocas	Vídeo	A-020/0369	F. Ferrer	Barcelona
Marcianitos	Vídeo	A-020/0370	F. Ferrer	Barcelona
Phenix	Vídeo	A-020/0371	Tauro Automatic	Almería
Sideral	Vídeo	A-020/0372	J. M. Martín	Salamanca
Galaxy Wars II Defender	Vídeo	A-020/0373	SEGASA	Madrid
Galaxy Wars II Defender	Vídeo	A-020/0374	VIRE, S.A.	Madrid
Defensa X	Vídeo	A-020/0375	REHEFER, S.A.	Madrid
Universal Part II	Vídeo	A-020/0376	R. Cendrá	Barcelona
Kresa Attack	Vídeo	A-020/0377	K. R. ELECTRONICA	Baleares
Pleiads	Vídeo	A-020/0378	IRECSA	Madrid
Come Coco	Vídeo	A-020/0379	VIDEO GAME, S.A.	Barcelona
Spedición	Vídeo	A-020/0380	EXPLOMATIC, S.A.	Madrid
Zampon	Vídeo	A-020/0381	EXPLOMATIC, S.A.	Madrid
Star Fight V	Vídeo	A-020/0382	NOVATRONIC, S.A.	Bilbao
Magic Bastle	Vídeo	A-020/0383	J. Vallés	Barcelona
Scramble	Vídeo	A-020/0384	RECR. FRANCO, S.A.	Madrid
Next Century	Vídeo	A-020/0385	PETACO, S.A.	Madrid
Next Century	Vídeo	A-020/0386	RECEL, S.A.	Madrid
Pájaro del espacio 3	Vídeo	A-020/0387	P. Solé	Tarragona
Antare	Vídeo	A-020/0388	CENTROMATIC, S.A.	Madrid
Comando del espacio	Vídeo	A-020/0389	CENTROMATIC, S.A.	Madrid
Saturno	Vídeo	A-020/0390	INDER, S.A.	Madrid
Multivídeo Defensa	Vídeo	A-020/0391	P. Villanueva	Barcelona
Batalla de los astros	Vídeo	A-020/0392	NIEMER, S.A.	Barcelona
Scamble	Vídeo	A-020/0393	RECREATIVOS GARCIA	Madrid
Kresa Attack	Vídeo	A-020/0394	K.R. ELECT., S.A.	Baleares

TIPO B

Nombre de la empresa	Modelo	Número de de registro	Empresa	% de devolución de monedas	Provincia
Bolerín	Bolera	B-002/0044	ESCANDIA, S.A.	75,62%	Madrid
Sideral Space	Catarata	B-003/0051	E. Terriza	68,2 %	Almería
Golf	Habilidad luces	B-004/0052	J. Sanahuja	83,81%	Barcelona
Frutas del espacio	Habilidad luces	B-004/0053	NIEMER, S.A.	80 %	Barcelona
Ninu Super Fruite	Habilidad luces	B-004/0054	CIRSA	77 %	Barcelona
Obi-Wan	Habilidad luces	B-004/0055	CEMIR, S.A.	75 %	Barcelona
Gol	Habilidad luces	B-020/0056	S. Laguna	77,4 %	Barcelona
Campeón	Habilidad luces	B-004/0057	S. Laguna	82 %	Barcelona
Super First Star	Habilidad luces	B-004/0058	INDER, S.A.	65 %	Madrid
First Race	Habilidad luces	B-004/0059	INDER, S.A.	65 %	Madrid
Rodeo	Habilidad luces	B-004/0060	S. Laguna	70,6 %	Barcelona
Los tres mosqueteros	Habilidad luces	B-004/0061	GAR. Y GUE., S.A.	76 %	Málaga
Tio Vivo II	Habilidad luces	B-004/0062	PAREDES, S.A.	73,14%	Madrid
Lucky Game	Habilidad luces	B-004/0063	E. Terriza	76 %	Almería
Lite a fruit	Habilidad luces	B-004/0064	FAMARESA	85,52%	Madrid
Winner-X	Pasillos monedas	B-006/0020	P. Villanueva	77,2 %	Barcelona
Laberinto	Pasillos monedas	B-006/0021	S. Laguna	79,5 %	Barcelona
Discoin (1 jugador)	Pasillo monedas	B-006/0022	SEGASA	75,73%	Madrid
Casino	Pasillo bolas	B-007/0008	R. Karl	70 %	Madrid
Bobby's Tact	Bola pasillos	B-007/0009	R. Karl	70 %	Madrid

FSUBMATIC
Subsidiaria del Automático

PARTES METALICAS PARA MAQUINAS RECREATIVAS

— Mandos control de dos, cuatro y ocho posiciones para máquinas vídeo.
— Encimeras de acero inoxidable para fijación de mandos y pulsadores, abatibles, para un mejor acceso a los elementos instalados.
— Pulsadores luminosos con indicación termograbada y microrruptor incorporado.
— Puertas de monedero (uno, dos o tres selectores).
— Cajones de monedas (una, dos o tres entradas con separación).
— Embellecedores inox. mueble.
— Elementos de nivelación (niveladores, ruedas y deslizadores con sus fijaciones).
— Ceniceros inox.
— Portalámparas bayoneta.
— Cerraduras puerta trasera.
— Cerraduras llave tubular.

Cotonat, 57-59
Hospitalet de Llobregat
BARCELONA

Administración: (93) 249 14 78
Ventas: (93) 249 26 27
334 98 51

Los primeros Salones Recreativos

HARRY Williams había ido a parar a una industria que había tenido un rápido crecimiento durante los últimos treinta años. Aunque juegos como el Bagatelle no tuvieron nunca una aceptación popular muy acusada, otros tipos de máquinas operadas por monedas habían obtenido éxitos bastante importantes. La mayoría de éstas presentaban juegos nuevos como la "predicción del futuro", así como películas eróticas y juegos que ponían a prueba la habilidad y la fuerza o adivinaban la edad. A principios de siglo, salones recreativos repletos de máquinas de moda empezaron a competir con espectáculos tipo vodevil para intentar atraer al cliente que buscaba una diversión sencilla y barata. Hombres como Adolph Zukor y Marcus Loew —que más adelante se convertirían en magnates de la industria cinematográfica— empezaron sus enormes fortunas en estos salones recreativos. Miles de personas gastaban con sumo gusto un penique, a cambio de unos minutos de diversión con un juguete mecánico.

Las nuevas máquinas eran tan populares que pronto empezaron a ser instaladas en drugstores, charcuterías, estancos y en cualquier otro lugar donde empresarios avispados pudiesen utilizar unos pocos metros cuadrados, hasta entonces vacíos, para convertirlos en una operación de alta rentabilidad. La demanda de los nuevos juegos se duplicó, y poco más tarde se volvió a duplicar. Los fabricantes estaban constantemente buscando nuevas ideas que les permitieran obtener el fervor del público y aumentar así las ventas.

A finales de 1920, esta demanda de nuevos juegos propició el renacimiento de máquinas como la antigua Bagatelle. En 1928, la A.B.T. Manufacturing Company presentó "Billiard Skill", el primer juego donde bolas de metal eran impulsadas a través de una superficie plana. En 1929, la Lark Distributing Corporation de Inglewood, California, fabricó lo que se vino a llamar como el juego "casi pin", el "Sure Shot Shooter". Inventado por un hombre llamado Claude Kirk, el objeto de este juego consistía en impulsar bolas de goma hacia la superficie de juego mediante un resorte de muelle, y colocarlas en los orificios de puntuación. También en 1929, la Midway Pattern Company de Chicago patentó el juego llamado "Whoopee". Muchos consideran al "Whoopee" como la primera auténtica máquina Pinball, pero no era más que una variación del "Bagatelle

mejorado'' de Montague Redgrave. De hecho, la influencia del Bagatelle era tan fuerte que todavía en 1931, un fabricante de Syracuse llamado C. D. Pairchild, presentó el juego ''KEW-PIN-BALL'', donde un resorte de madera ponía las bolas en juego, impulsándolas hacia las zonas de puntuación especial colocadas entre las agujas de obstáculo.

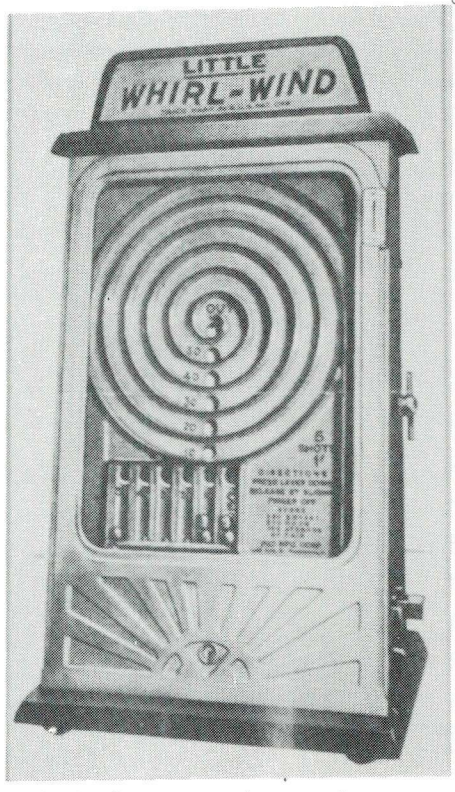
Todos estos juegos basados en el Bagatelle tuvieron un relativo éxito con el público. Pero no fue hasta 1930, con la introducción del juego llamado ''Little Whirl-Wind'', cuando todo el mundo comprendió lo populares y rentables que podían ser los juegos de habilidad en las máquinas operadas por monedas.

EL EXITO DEL LITTLE WHIRL-WIND

''Little Whirl Wind'' era una máquina pequeña y vertical, inmediato precursor de los modernos juegos pachinko tan populares hoy en día en Japón. Inventada por un hombre llamado Howard Peo, de Rochester, Nueva York, ''Little Whirl Wind'' no ocupaba mucho espacio. Cabía fácilmente sobre los mostradores y mesas de miles de tiendas de todo el país. ''Little Whirl Wind'' combinaba una innovativa acción vertical con una atractiva superficie de juego en espiral. Por un penique, los jugadores recibían cinco bolas, y debían intentar empujarlas por el espiral hacia los canales de alta puntuación de la zona inferior de la máquina.

La idea de Peo tuvo un éxito fulgurante. Decenas de imitaciones y variaciones fueron pronto producidas por fabricantes que querían participar de la enorme popularidad de ''Little Whirl Wind''. En toda América, la gente se gastaba sus peniques sueltos en máquinas como ''Spiral Golf'', ''Whiz Ball'', ''Whirl-O-Ball'', ''Ball Rollet'' y ''Miniature Baseball''. Estas máquinas eran muy sencillas de fabricar, pues eran totalmente mecánicas, y el juego presentaban muy pocas complicaciones. Una vez la bola había sido impulsada hacia la superficie de juego vertical, la única manera en que un jugador podía influenciar el resultado era la de golpear y sacudir la máquina con la esperanza de que la bola cayera en los canales de mayor puntuación.

Muy pronto, la competencia entre fabricantes fue tan enorme, que el propio Howard Peo no pudo sobrevivirla. En enero de 1931, poco antes de que se cumpliera un mes desde que hubiera patentado su máquina, las circunstancias le obligaron a abandonar la producción, víctima de las grandes compañías que habían capitalizado su idea. En menos de una década, Peo había quedado apartado de la industria de las máquinas operadas por monedas. Pero fue su ''Little Whirl Wind'' quien había iniciado el boom de las pinball.



Todos los juegos anteriores tuvieron un relativo éxito, pero no fue hasta 1930, con la fabricación de esta máquina llamada ''Little Whirl Wind'', cuando todo el mundo comprendió lo populares y rentables que podían ser las máquinas recreativas.

LA HISTORIA DE DAVID GOTTLIEB

Mientras hombres como Peo se retiraban del negocio, otros empresarios como David Gottlieb iban directos hacia la cima. Gottlieb, nacido en Milwaukee, fue el fundador de la empresa D. Gottlieb & Company, que se convirtió en uno de los mayores fabricantes de máquinas pinball del mundo. Su historia, es característica de la de aquellos hombres que hicieron del pinball lo que es hoy.

En la década de los veinte, David Gottlieb operaba unas máquinas denominadas ''punch boards'' en los prósperos campos de petróleo del Este de Texas. Las ''punch boards'' (que no tenían nada que ver con el petróleo) consistían en pequeñas planchas de madera que tenían cientos de agujeros taladrados en su superficie. Cada uno de ellos contenía una tira de papel, cuidadosamente enrollada, donde se anunciaba un premio en efectivo o en especie. Por unos cuantos peniques, los jugadores podían pinchar con un palillo las tiras de papel, con la esperanza de que la suerte les devolviera más dinero del que les había costado participar. Viajando continuamente de ciudad en ciudad, Gottlieb vendió la suerte del ''punch board'' por todo Texas. Con sus jóvenes veintitantos años, y su metro noventa de altura, Gottlieb era en sí mismo todo un espectáculo. Botas de cow-boy y un par de revólveres plateados, formaban parte de su indumentaria habitual. Dormía en hoteles baratos con una pistola debajo de la almohada y una silla apostada contra la puerta.

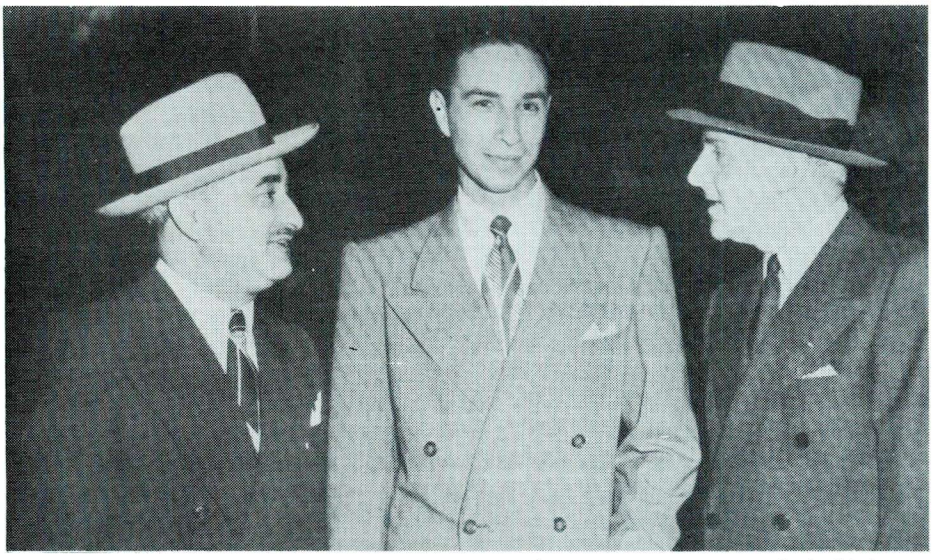
Gottlieb fue hasta donde el tren le llevó. Al igual que otros jóvenes ambiciosos, Gottlieb era, en parte, engatusador, en parte jugador y en parte charlatán, siempre a la búsqueda de la mejor manera de ganar un dólar extra. Abandonó el juego del ''punch board'' y se dedicó a mostrar las nuevas películas de D. W. Griffith a audiencias situadas en ciudades demasiado pequeñas para poder contar con un teatro o un cine. Con uno de sus hermanos, Gottlieb dio la vuelta a Texas con un Ford modelo T, instalando su proyector en los salones de los ayuntamientos. ''El Nacimiento de una Nación'' e ''Intolerancia'' eran populares, pero Gottlieb pronto descubrió una manera segura de atraer todavía a una muchedumbre mayor. Al final de cada película, añadía unas cortas secuencias de una película mostrando la bandera americana ondeando al viento. El pianista iniciaba entonces las notas del himno nacional, mientras la audiencia se ponía en pie y coreaba. La gente de la calle que oía la excitación y el griterio, creía que el espectáculo era un gran éxito, y al día siguiente eran los primeros de la cola para presenciar la próxima sesión.

David Gottlieb se marchó después a vivir a Chicago cuando empezó a fabricar nuevas máquinas como la ''Husky-Grip Tester'' y la ''Majestic Moving Target''. Y entonces, en el

otoño de 1931, D. Gottlieb & Company lanzó al mercado la máquina que iba a convertir a su empresa en la primera en conseguir un sonado éxito financiero mediante la fabricación de una máquina pinball.

EL PRIMER PINBALL QUE CONSIGUIO UN EXITO FINANCIERO

Era una máquina de mostrador llamada "Baffle Ball". Un penique daba derecho a siete bolas y a la oportunidad de introducirlas a través de agujeros colocados en cuatro zonas de puntuación especial. "Baffle Ball" consiguió un éxito tan impresionante, que la industria del pinball había sido definitivamente puesta en órbita. Pero no fue fácil. David Gottlieb sabía que la competencia podía ser letal. Sólo los mejores iban a sobrevivir. De hecho, para poder fabricar su primera máquina, Gottlieb tuvo que demandar a Leo Berman. Este era un fabricante de herramientas y tintes que producía un juego llamado "Bingo" (que no tenía nada que ver con los modernos bingos). La querella indicaba que



David Gottlieb, Alvin Gottlieb y Walter Winchell. (Foto cedida por cortesía de Alvin Gottlieb).

Berman había copiado la idea básica del "Bingo" de Gottlieb, y el juez le dio la razón a éste. Inmediatamente, David Gottlieb se puso a fabricar su propio "Bingo Ball". Y la demanda era tan fuerte que su compañía tuvo que trasladarse a un nuevo lugar, más cómodo y amplio que el anterior. Su hermano, su mujer y su cuñado le ayudaban a mantener la producción al ritmo preciso. Gottlieb fabricaba 40 máquinas "baffle ball" diarias, y las expedía el mismo día a sus distribuidores repartidas por todo el país. Uno de éstos en la costa Oeste fue Harry Williams. Otro de sus asociados era un hombre llamado Ray Moloney, quien más adelante se convertiría en uno de los mayores competidores.

Próximo capítulo: Ray Moloney y el nacimiento de "Bally Manufacturing Company".

REMSA

RECREATIVOS DE MADRID S.A.

LA NUEVA DISTRIBUIDORA DEL AUTOMATICO

ULTIMAS NOVEDADES

EN VIDEOS Y MAQUINAS "B"

P.º de Santa M.ª de la Cabeza
Telfs.: 473 43 85 - 473 44 72 **MADRID-5**

Comercial OPERSA, S.A.

MAQUINAS ELECTRONICAS
TOCADISCOS - JUEGOS DE SALON

José Antonio Primo de Rivera, 1
Teléfono 461 72 22
SANTURCE

Sotera de la Mier, 18
Teléfono 426 02 01
SESTAO

¡PROXIMAMENTE EN BILBAO!

EUROMATIC

N.I.F. J-7500703

DISTRIBUIDORA DE MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS
FABRICACION DE MAQUINAS RECREATIVAS

N.º 1 EN MAQUINAS INFANTILES

* LAS MAQUINAS DE TIPO "A" DE MAYOR RENTABILIDAD
* EXTENSO SURTIDO EN FIGURAS
* RENTABILIDAD INSUPERABLE

Polígono "EL VISO"
Málaga-6
Tels.: 33 33 00 - 33 33 04

Las 10 más Rentables

ESTADOS UNIDOS

PUESTO	MODELO
1	Asteroides
2	Pac-Man
3	Galaxia
4	Berzerk
5	Battlezone
6	Missile Comand
7	Star Castle
8	Space Invaders
9	Defender
10	Moon Cresta

JAPON

PUESTO	MODELO
1	Scramble
2	Defender
3	Pac-Man
4	Route 16
5	Berzerk
6	Escalador
7	Galaxia
8	Radar Scope
9	Phoenix
10	Comando S V S

INGLATERRA

PUESTO	MODELO
1	Scramble
2	Defender
3	Pacu-Man
4	Gorf
5	Snapper-Berzerk
6	Escalador
7	Battlezone
8	Asteroides
9	Astro Blaster
10	Galaxia

AMERICA DEL SUR

PUESTO	MODELO
1	The End
2	Pac-Man
3	Berzerk
4	Defender
5	Battlezone
6	Asteroides
7	Missile Command
8	Space Missile
9	Eagle
10	Escalador

Las 10 más Rentables

TIPO A

Puesto	Modelo	Puesto anterior	Puntuación anterior	Puntuación actual	Total
* 1	Pacuman	1	47	83	130
* 2	Galaxia	2	29	44	73
* 3	Moon Cresta	6	9	21	30
* 4	Rally X	7	8	15	23
* 5	Escalador	4	3	18	21
* 6	Defender	8	5	13	18
* 7	Asteroides	5	12	5	17
* 8	O. Time	—	—	9	9
* 9	Space	—	—	7	7
* 10	Camicace	—	—	5	5

TIPO B

Puesto	Modelo	Puesto anterior	Puntuación anterior	Puntuación actual	Total
* 1	Bolerines	1	23	56	79
* 2	Fruit Cocktail	4	14	29	43
* 3	Silver Line	2	18	10	28
* 4	Starlit	7	5	18	23
* 5	Cataratas	6	5	5	10
* 6	Habana	—	—	9	9
* 7	Arriba 7 1/2	9	3	5	8
* 8	Gran Sol	—	—	5	5
* 9	Treble Chance	—	—	4	4
* 10	Neptuno	—	—	4	4

Un nutrido grupo de operadores, tomados al azar en diferentes puntos de nuestra geografía, han sido solicitados por MAQUINA RECREATIVA para confeccionar la clasificación de las Máquinas A y B más rentables, de la misma forma que utilizamos en nuestro número anterior.

Para evitar equívocos, debemos explicar que a los operadores les hemos pedido una puntuación de cada una de las máquinas, no en función de su capacidad, sino atendiendo a su rentabilidad para el propio operador.

Especialmente en esta sección, queremos agradecer el respeto a nuestra independencia informativa que han mostrado todos nuestros lectores, al tiempo que lamentamos el error de no haber unificado en nuestro número anterior todos los modelos de Bolerines que existen en el mercado. No obstante, queremos dejar bien claro que al rentabilismo y prestigio bolerín de "Petaco", denominado "Torpedo", no se le sumó ninguno de los puntos obtenidos por cualquier otro bolerín.

MARSAL
ESTUDIOS
S.A.

DISTRIBUIDORES DE MAQUINAS
RECREATIVAS TIPO A Y B

¡ATENCION!
NO MALGASTE SU TIEMPO

NOSOTROS PONEMOS A SU SERVICIO UNA SECRETARIA SIN PROBLEMAS LABORALES, LAS 24 HORAS DEL DIA, SIN SALARIO, SIN VACACIONES NI DIAS LIBRES, QUE TOMARA SUS AVISOS Y SE LOS COMUNICARA A CUALQUIER PUNTO DEL GLOBO DONDE USTED SE ENCUENTRE.

CONTACTENOS, SE LE INFORMARA AMPLIAMENTE

LA "OPERACION DEFENDER" DE OPERAMATIC

PRIMERAS MARCAS NACIONALES, CONSULTE NUESTROS PRECIOS

Avda. Presidente Carmona, 10

Tels.: 270 88 61-96 - MADRID-20

Calidad, presentación y contenido.

Esto es:

MAQUINA Recreativa

Revista Independiente para la Industria del Automático

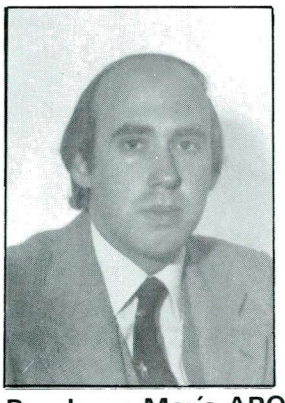
La única Revista en Castellano de difusión Internacional.

¡Suscríbase!

Cumplimente nuestros boletines de suscripción adjuntos

En el centro de la diana

Carta abierta al presidente de la Comisión Nacional del Juego, don Javier Izarra del Corral



Por Jorge María ARQUE

Querido Presidente:

EN primer lugar, y a modo de presentación, permíteme que te tutee. El mismo respeto que me merece el cargo que representas, hace que me olvide en el tintero términos tan trillados y decimonónicos como "vuestra excelencia", "suplica" y "Dios guarde a Vd. muchos años", más propios de una instancia que de esta carta abierta que pretende ser directa, sincera y cordial. Entre dos partes que intercomunican, el lenguaje es un tema vital, y yo no sabría decirte lo que realmente siento si te parapetases detrás de los privilegios que te conceden el protocolo y la burocracia oficiales. Te considero como parte integrante de un gobierno de UCD que está ahí gracias a los votos, libres y democráticos, de muchos electores que han confiado en vosotros para que saquéis el país adelante y sepáis resolver con acierto los inevitables problemas planteados, día a día, por la estructuración, ordenación y planificación de la convivencia pacífica de 36 millones de españoles, y que esperan que sepáis defender y respetar los derechos inalienables de todos y cada uno de ellos. Te hablo pues, desde esta perspectiva. Quizá preferirías que mi lenguaje fuera más académico y ortodoxo. Espero que no, pero si así fuera, ten en cuenta que no están en mi ánimo ni la adulación ni la complacencia, sino la exposición motivada y razonada de hechos y situaciones desde una óptica lo más objetiva posible.

SENTADO este punto, podemos empezar a tratar el tema que me preocupa y que ha motivado esta carta: *la transparencia de la actuación de la Administración ante los medios informativos y, a través de ellos, ante el público en general.*

DESGRACIADAMENTE, la Administración española ha tenido siempre por costumbre la ausencia de comunicación a todos los niveles, y hoy esta costumbre todavía se refleja en algunos ministerios, a pesar de los cambios experimentados en nuestro sistema de gobierno. En el Ministerio del Interior, concretamente, esa tendencia se agudiza por las características políticas propias de los asuntos objeto de su competencia. Es evidente que existen, y deben existir, temas confidenciales que deben permanecer estrictamente reservados, en aras de la seguridad e interés nacionales. Pero yo creo que este no es el caso de las competencias de la Comisión Nacional del Juego. Y volvemos al problema de siempre: ¿Hasta qué punto es posible que una personalidad política como tú pueda valorar y diferenciar las distintas necesidades de graves temas de orden público y de la seguridad del Estado, con otros muchos más cotidianos y normales como los que puede plantear la Industria del Automático? ¿Acaso no te inclinarás —como el anterior subsecretario— por un tratamiento riguroso de ambos aspectos, cuando uno de ellos no alcanza ni mucho menos la gravedad del otro? Con toda sinceridad, espero y deseo que poseas la virtud de comprender y catalogar cada cosa por su nombre, olvidando los adjetivos si no son absolutamente imprescindibles.

CUANDO alguien ocupa la plaza vacante de un cargo importante para la Industria, se produce en todos nosotros un sentimiento donde se mezclan a un tiempo incerti-

dumbre y esperanza. Incertidumbre, porque no sabemos cuál será la actitud que adoptará el recién llegado; y esperanza, porque deseamos que dicha actitud sea, de una vez y por todas, favorable al diálogo cordial y constructivo con aquellos que viven paso a paso las vicisitudes del sector. En nuestro caso, incertidumbre y esperanza se multiplican por dos, porque además de presidente, también tenemos nuevo secretario de la Comisión, que ocupa asimismo un puesto estratégico en la estructura de la misma.

Y precisamente, la renovación de estos dos importantes cargos de la Comisión, ha llegado en un momento difícil para la Industria Recreativa, donde una provisional situación de provisionalidad se ha convertido en una permanente situación de inmutabilidad, debido, en parte, al baile de cargos, y en parte al inmovilismo de las estructuras que nos gobiernan. Se ha demostrado hasta la saciedad que es preciso reformar el Reglamento Provisional, y sin embargo, ahí sigue, causando problemas a todos, tanto a la Administración como a los administrados. Quizá, la mayor porción de culpa corresponda al hecho de que desde el mes de septiembre del año anterior, el cargo de secretario de la Comisión también ha sido provisional, y no se han tomado —o no se han querido tomar— decisiones que son muy importantes para el futuro del sector.

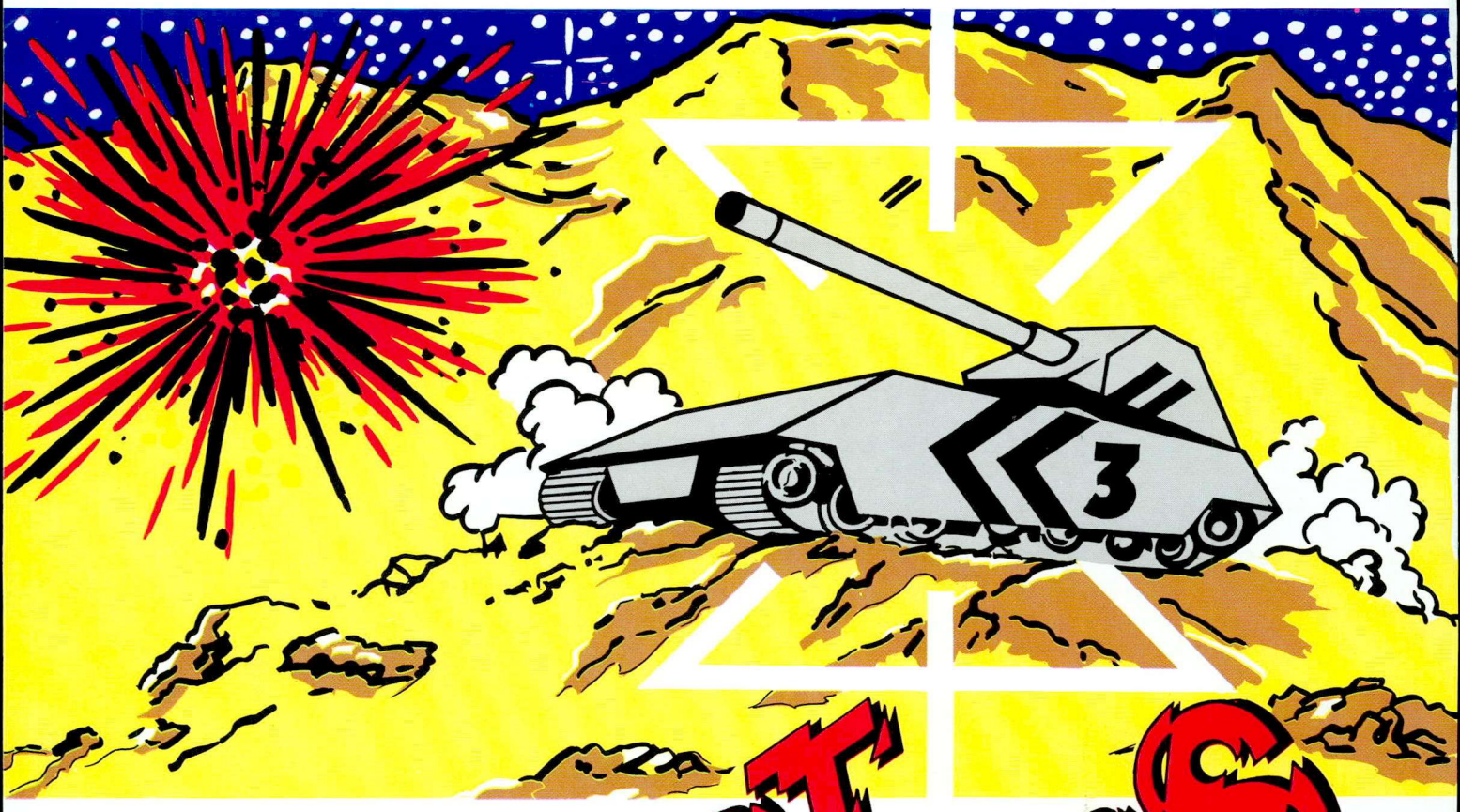
NO obstante, y desde mi punto de vista particular, todos estos temas quedan reducidos a uno solo y que además es trascendental: la falta de comunicación, la ausencia de esa transparencia de la actuación administrativa.

EN todas las actividades económicas, querido presidente, existen dificultades, en mayor o menor grado. Estas dificultades se pueden solucionar, y de hecho se solucionan mediante el diálogo y mediante el esfuerzo de ofrecer un tratamiento adecuado de la información a todos los integrantes de esa actividad económica. El verdadero problema surje cuando la falta de información se convierte en rumor, y ese rumor, de boca en boca, se desvirtúa y deforma, y entonces las dificultades se hacen insostenibles. En la Industria del Automático, donde se desarrolla una actividad económica como otra cualquiera, la información facilitada por el Ministerio del Interior deja mucho que desear. Desde la concentración de visitas en un solo día de la semana, donde se han de sufrir colas interminables, hasta la ausencia total de noticias con respecto a posibles proyectos que vengan a aliviar la caótica situación actual. Y en una situación de caos, es mucho peor la ausencia de información sobre causas y remedios, que el propio caos.

YO recuerdo con amargura aquellas palabras de un alto funcionario de la Comisión Nacional del Juego, quien me comentaba, con respecto a un cuestionario de preguntas que yo le había remitido para el primer número de Máquina Recreativa, que no me debía preocupar ante el presunto atrevimiento de algunas de las cuestiones planteadas, pues nunca podían ser indiscretas las preguntas, sino sus respuestas. En aquel momento, querido presidente, me sentí feliz. Creía que la actitud de la Comisión, y por ende, del ministerio, empezaba a cambiar. Pero pronto me di cuenta de mi error. Las preguntas no fueron contestadas, e incluso me llegó el rumor (¡malditos rumores!) de que una pregunta sobre la supuesta facilidad de homologación de máquinas, que poseen algunos fabricantes con respecto a otros, molestó a dicho funcionario. Quizá ese rumor fuera cierto, o quizá no. De cualquier modo lo triste es que aquel funcionario no quisiera ponerse personalmente al teléfono para confirmar la veracidad o falacia del rumor. Otra falta de comunicación, que sumada a todas las anteriores, plantea el problema en su verdadera dimensión.

AHORA que el Ministerio del Interior está solicitando la colaboración ciudadana para luchar contra el terrorismo, nosotros, los ciudadanos, nos creemos con derecho a solicitar la colaboración del Ministerio para solventar asuntos, si no tan graves, sí igual de legítimos. Y por lo menos, reivindicamos nuestro derecho a estar bien informados. Yo te emplazo, querido presidente, a que en el próximo número de nuestra revista, tengas una cita con nuestros lectores, para que el rumor infundado se convierta en la verdad inapelable.

Hasta entonces, quedo tuyo afmo.



DESERT WARS

Competición espacial de SUPERTANQUES

Visión tridimensional

Explosiones espectaculares

Radar de aproximación enemigo

Efectos especiales de sonido

MAGARI

ANDRA S.A.

Avda. Torrente Gornal, 45
L'HOSPITALET DE LLOBREGAT (BARCELONA)
Telf. 334 45 66

MAQUINA Recreativa

SUSCRIBASE HOY

1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS
3.000 pts.	5.400 pts.	7.500 pts.

Descuento por suscripción múltiple: 2 a 9 ..... 20%
más de 10 .. 30%

Ruego remitan la/s suscripción/es que indico, de acuerdo con las instrucciones señaladas. Incluyo talón a nombre de ERASA, por el importe total contratado.
Firma:

ESPECIFICAR AREA DE ACTIVIDADES POR FAVOR:

	A. Fabricante ..... ☐
B. Distribuidor ..... ☐	**C.** Operador ..... ☐
D. Mayorista ..... ☐	**E.** Importador ..... ☐
F. Servicios ..... ☐	**G.** Asociación ..... ☐
H. Organismo Oficial .. ☐	**I.** Otros ..... ☐

N.º de suscripciones contratadas .....
durante..... año/s.
IMPORTE TOTAL CONTRATADO .....

NOMBRE .....
CARGO .....
COMPAÑIA .....
DIRECCION .....
CIUDAD ..... D.P. ....
PAIS .....
TELEFONO ( ) .....
FECHA .....

MAQUINA Recreativa

SUSCRIBASE HOY

1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS
3.000 pts.	5.400 pts.	7.500 pts.

Descuento por suscripción múltiple: 2 a 9 ..... 20%
más de 10 .. 30%

Ruego remitan la/s suscripción/es que indico, de acuerdo con las instrucciones señaladas. Incluyo talón a nombre de ERASA, por el importe total contratado.
Firma:

ESPECIFICAR AREA DE ACTIVIDADES POR FAVOR:

	A. Fabricante ..... ☐
B. Distribuidor ..... ☐	**C.** Operador ..... ☐
D. Mayorista ..... ☐	**E.** Importador ..... ☐
F. Servicios ..... ☐	**G.** Asociación ..... ☐
H. Organismo Oficial .. ☐	**I.** Otros ..... ☐

N.º de suscripciones contratadas .....
durante..... año/s.
IMPORTE TOTAL CONTRATADO .....

NOMBRE .....
CARGO .....
COMPAÑIA .....
DIRECCION .....
CIUDAD ..... D.P. ....
PAIS .....
TELEFONO ( ) .....
FECHA .....

MAQUINA Recreativa

SUBSCRIBE TODAY

(All rates in US Dollars)

	1 YEAR	2 YEARS	3 YEARS
EUROPE:	$ 50	$ 90	$ 125
USA and elsewhere:	$ 60	$ 108	$ 150

Discount for multiple subscription orders: 2-9 .....20% 10 or more 30%

Please enter my subscription/s as stated. I am enclosing a check to ERASA, for the total amount ordered.
Signature:

PLEASE CHECK EACH OF YOUR COMPANY'S ACTIVITIES

	A. Manufacturer..... ☐
B. Distributor ..... ☐	**C.** Operator..... ☐
D. Wholesaler ..... ☐	**E.** Importer ..... ☐
F. Service Company .. ☐	**G.** Associations ..... ☐
H. Government Ag.... ☐	**I.** Other ..... ☐

N.º of subscriptions ordered .....
for a period of..... year/s.
TOTAL AMOUNT .....

NAME .....
TITLE .....
COMPANY NAME .....
ADDRESS .....
CITY & ZIP CODE .....
COUNTRY .....
TELEPHONE .....
DATE .....

MAQUINA Recreativa

Revista Independiente para
la Industria del Automático

Una publicación Internacional

PARA ESTAR BIEN INFORMADO SOBRE LA
INDUSTRIA RECREATIVA ESPAÑOLA Y MUNDIAL

Remita este Boletín a:

MAQUINA RECREATIVA
Departamento de suscripciones
Edificio ALIA - Avda. Comandante Franco, 28
MADRID-16

MAQUINA Recreativa

Revista Independiente para
la Industria del Automático

Una publicación Internacional

PARA ESTAR BIEN INFORMADO SOBRE LA
INDUSTRIA RECREATIVA ESPAÑOLA Y MUNDIAL

Remita este Boletín a:

MAQUINA RECREATIVA
Departamento de Suscripciones
Edificio ALIA - Avda. Comandante Franco, 28
MADRID-16

MAQUINA Recreativa

An International Amusement
Trade Publication

FOR EVERYTHING YOU WANT TO KNOW
ABOUT THE SPANISH AND WORLD WIDE
AMUSEMENT TRADE

Mail to:

MAQUINA RECREATIVA
Subscription Department
Edificio ALIA - Avda. Comandante Franco, 28
MADRID-16 - SPAIN

INDER ELECTRONICS

¡Space Panic!

GRRR... SE HA CONSEGUIDO UNA MAQUINA SIMPATICA, DIVERTIDA CON UN JUEGO AMENO... DISTINTA A LAS DEMAS.

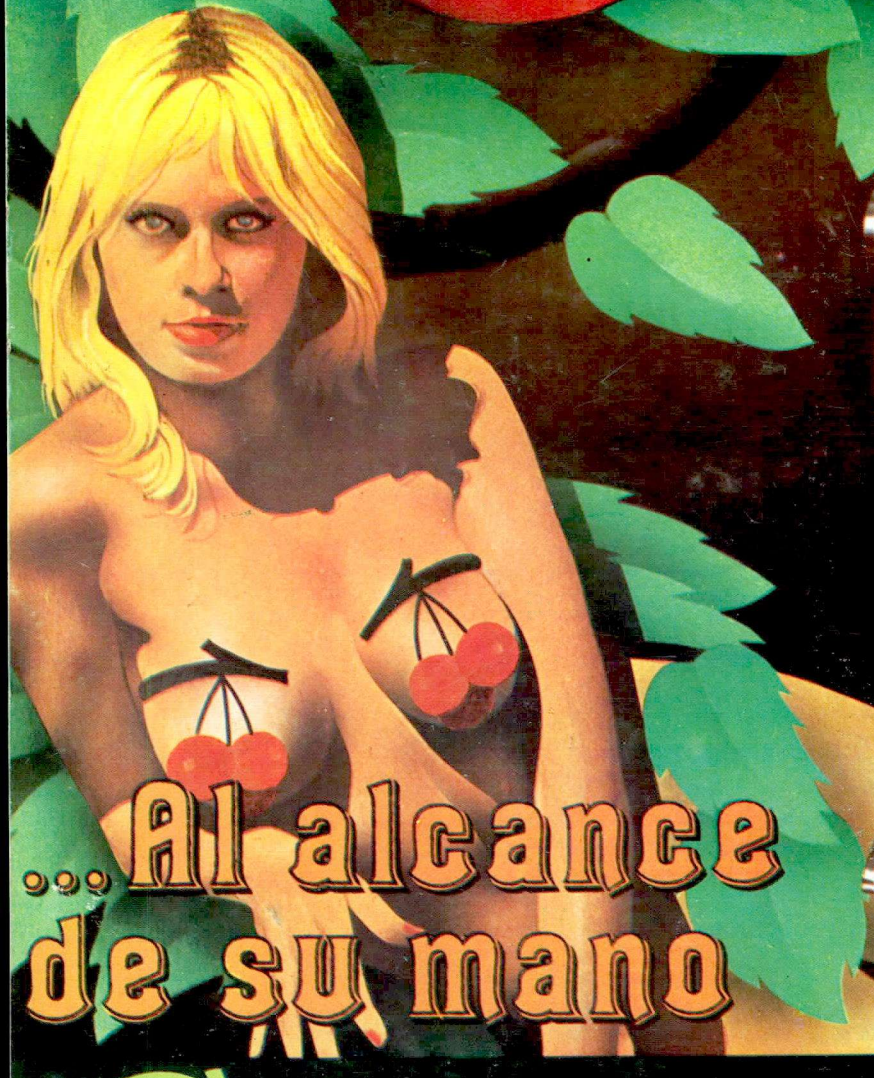
Dimensiones		Con embalaje	
Alto . . .	1.700 mm.	Alto . . .	1.750 mm.
Ancho .	640 mm.	Ancho .	710 mm.
Fondo .	700 mm.	Fondo .	780 mm.

INDER, S. A.
POLIGONO INDUSTRIAL COBO CALLEJA - CALLE DE FELIPE ASENJO, N.º 1
FUENLABRADA (Madrid) - Apartado 15066 - Tel. 231 86 59 - Telex 43807 IDER-E

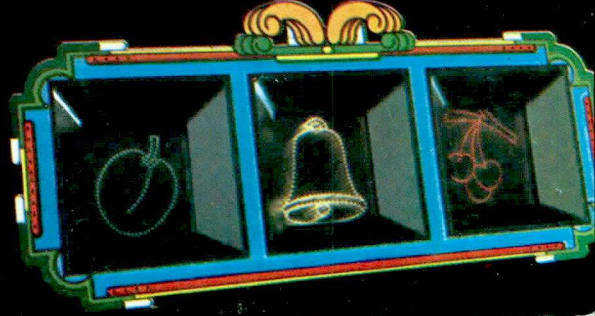
INDER S.A.

SUPER FRUITS

La Fruta Deseada...



...Al alcance de su mano

Carretera de Castellar, 298-302
Tels. 785 77 62 - 785 72 58
Telex 56172 SAIR-E
TERRASSA

COMPAÑIA INTERNACIONAL DE RECREATIVOS S A